WIADOMOŚCI
Narodowego Banku Polskiego

NBP

Miesięcznik

Rok XII WARSZAWA 1956 Nr 6

TREŚĆ

OD REDAKCJI

W artykule S. Przyweckiego pod tytułem „Finansowanie drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji", zamieszczonym w Nr 5 Wiadomości NBP, omówione zostały pewne zagadnienia związane z rozszerzeniem zakresu inwestycji polegających na mechanizacji i racjonalizacji produkcji oraz zadań aparatu bankowego, dotyczących finansowania tych inwestycji. Ponieważ artykuł został opracowany przed ustaleniem ostatecznego tekstu Uchwały Nr 182 Rady Ministrów z dnia 11 kwietnia bieżącego roku, w sprawie zasad realizowania i finasowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji — nie mógł on uwzględnić wszystkich zmian, które zaszły w stosunku do zasad obowiązujących dotychczas.

W związku z tym, dla uniknięcia nieporozumień, redakcja wyjaśnia, że ustęp powyższego artykułu na stronie 217, szpalta prawa, zaczynający się od słów... Konieczne jest także..... i kończący się na słowach.... (osobę upoważnioną), jest nieaktualny, gdyż obecnie dla omawianych inwestycji (poza wyjątkowymi przypadkami) dokumentacja nie jest wymagana

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora.

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca.

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 819-63. Redaguje Kolegium

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10

Zam. PWG-159 CZ-56 z dn. 24.IV.56 r. Druk ukończ. 26.V.56 r. Nakł. 4100 egz. Pap. druk. mat. kl. VII—60 g. Ark. wyd. 9,4
Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego. Zam. 2413/C — B-7-25251

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK
CZERWIEC — 1956
ROK XII NR 6
WARSZAWA

UWAGI O PROBLEMATYCE I FINANSOWANIU KAPITALNYCH REMONTÓW

Ocena stanu dotychczasowego

System finansowania kapitalnych remontów należy do tej kategorii zagadnień w naszej praktyce bankowej, które— jeśli pominiemy artykuły i opracowania, zmierzające do ugruntowania obecnego systemu — nie były poddawane żadnej krytycznej ocenie lub analizie.

Czy świadczy to o prawidłowości obecnych rozwiązań systemu finansowania kapitalnych remontów i remontów w ogóle? Sądzimy, że nie i przypisujemy ten stan rzeczy raczej pewnym założeniom teoretycznym, podawanym w formie dość dogmatycznej, które nie były podważane głównie z uwagi na to, że zagadnienie kapitalnych remontów było zawsze zagadnieniem marginesowym w działalności NBP i nie wzbudzało większego zainteresowania.

Do takich podstawowych założeń, na których opiera się system finansowania remontów należy koncepcja teoretyczna, głosząca, że tylko remonty o największym zakresie technicznym, tak zwane kapitalne, posiadają właściwości przywracania obiektom remontowanym ich pierwotnej (lub zbliżonej do pierwotnej) użyteczności i co za tym idzie, ich wartości utraconej wskutek eksploatacji. Innymi słowy — tylko remonty kapitalne stanowią element reprodukcji prostej, a mianowicie umożliwiają tak zwaną reprodukcję prostą częściową.

Nie analizując na razie, czy ta koncepcja o wyjątkowej roli ekonomicznej remontów kapitalnych jest słuszna, czy też nie, do czego niebawem przejdziemy, postaramy się w pierwszym rzędzie wykazać, jakie skutki praktyczne wywołało w naszym życiu gospodarczym bezwzględne i bez odpowiedniego przygotowania wprowadzenie tej koncepcji w życie.

Założenia przy formowaniu omawianego systemu były następujące:

1) skoro remonty kapitalne są odrębnym zjawiskiem ekonomicznym, to należy je wydzielić z całokształtu działalności remontowej przedsiębiorstw,

2) skoro remonty kapitalne stanowią element reprodukcji prostej, na finansowanie ich należy przeznaczyć odrębne fundusze, a mianowicie — fundusze reprezentujące wartość zużycia środków trwałych, czyli „amortyzację" tych środków,

3) skoro remonty kapitalne stanowią tylko fragment tej reprodukcji, amortyzację należy dzielić na dwie części — na część przeznaczoną na pełną reprodukcję prostą, czyli na odkupienie całkowicie zużytych środków trwałych (na inwestycje) oraz na część przeznaczoną na remonty kapitalne.

Na podstawie tych logicznych założeń, z punktu widzenia koncepcji podstawowej, utworzony został system planowania i finansowania remontów kapitalnych, stanowiący — ryzykujemy twierdzenie — jedyną w swoim rodzaju konstrukcję, w której rozwiązania formalno-instrukcyjne dokonane zostały z prawdziwym mistrzostwem, w całkowitym oderwaniu od obiektywnych trudności praktycznych oraz skutków pokonywania tych trudności na „siłę". Po prostu system rozwiązał te trudności w sposób schematyczny, albo zgoła przeszedł nad nimi do porządku.

W tym stanie rzeczy system finansowania kapitalnych remontów nabrał wielu cech „sztuki wykonywanej dla sztuki", albo jak niektórzy uważają, stał się klasycznym przykładem potwierdzenia tezy, że „tam gdzie teoria rezygnuje z praktyki, jako swego uzasadnienia, wówczas praktyka (w tym przypadku obrońcy systemu) nie rezygnuje z teorii, jako swego usprawiedliwienia".

Pierwszą i to najpoważniejszą, a zarazem trwałą przeszkodą przy praktycznym realizowaniu koncepcji o wyjątkowej roli remontów kapitalnych jest zagadnienie stworzenia ekonomicznych kryteriów podziału, a więc wyznaczenia granic, gdzie kończy się remont nie posiadający cech reprodukcji prostej, a gdzie zaczyna się remont kapitalny.

Sedno sprawy leży w tym, że o ile odróżnienie remontu od nakładu inwestycyjnego nie powinno powodować większych trudności, jeśli pominiemy przypadki spowodowane niejasnymi lub dwuznacznymi definicjami inwestycji (na przykład w przypadkach remontów „powodujących" zmianę przeznaczenia remontowanego obiektu, remontów połączonych z modernizacją itp.) — o tyle schematyczny lub jakikolwiek inny opisowy podział remontów na kapitalne i pozostałe jest zawsze problematyczny i będzie prowadził do sporów, albo do zgoła scholastycznych dociekań.

Jeśli przeto nawet ze względów technicznych i planistyczno-organizacyjnych należałoby uznać za celowy podział remontów na różne kategorie, to jednak w świetle dotychczasowych doświadczeń trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że kryteria tak zwane techniczne (a więc taksatywne, opisowe wyliczenie ilości i rodzaju czynności, które w danym obiekcie w ramach danej kategorii remontów mogą być wykonywane), muszą powodować zawsze pewne trudności w praktycznym stosowaniu pomijając to, że opracowanie ich wymaga dużego nakładu pracy.

Poszukując sposobu na wyodrębnienie remontów kapitalnych z ogólnej masy remontów, system nasz przyjął niefortunne rozwiązanie kombinowane, a mianowicie dopuścił do stosowania w tym celu kryteriów technicznych, a jednocześnie ustalił tak zwane kryteria finansowe, określające:

— stosunek procentowy kosztu remontu do wartości „rzeczywistej lub szacunkowej remontowanego obiektu w stanie nowym" (dla remontów kapitalnych wyznaczono sztuczne granice od 30 do 70 procent),

— minimalną kwotę kosztu remontu kapitalnego (złotych 9000, jako zasadę ogólną, z możliwością obniżenia tej kwoty w poszczególnych branżach przez właściwych ministrów).

Przyjęcie powyższego rozwiązania podziałało w praktyce w ten sposób (do czego przyczyniły się zresztą odpo-

wiednie przepisy), że dla odróżnienia remontu kapitalnego od innych form działalności remontowej stały się decydujące kryteria finansowe, oparte o wskaźniki procentowe, które jako schematyczne i wskutek tego łatwo sprawdzalne wysunęły się siłą rzeczy na plan pierwszy.

Postaramy się pokrótce wskazać na skutki takiego obrotu sprawy. Przede wszystkim powstała w wielu przypadkach zasadnicza sprzeczność pomiędzy kryteriami technicznymi i finansowymi — polegająca na tym, że remont najbardziej nawet „bieżący" lub „średni" z punktu widzenia technicznego, może się okazać „kapitalnym" z powodu przekroczenia górnej granicy kosztu tych remontów, a mianowicie 30 procent (lub odwrotnie, remont kapitalny może się okazać średnim z punktu widzenia finansowego).

Powyższe zjawisko zostało wykorzystane przez przedsiębiorstwa w praktyce w sposób niewłaściwy, a mianowicie przez „urealnienie" metodą szacunkową wartości inwentarzowej obiektów, co dało możność manewrowania w zakresie kwalifikacji remontów, na przykład w celu obniżenia kosztów własnych. Dzieje się to w ten sposób, że następuje dopasowywanie wartości remontowanego obiektu do kosztu remontu tak, aby można było utrzymać ustalone wskaźniki procentowe, dozwolone dla danej kategorii remontów.

Możliwość takiego manewrowania i stosowania wskutek tego swego rodzaju polityki finansowej remontów występuje (gdy koszt remontu oscyluje w pobliżu granicznego wskaźnika procentowego) szczególnie jaskrawo przy gospodarczym systemie wykonywania remontów w tych branżach (na przykład w przemyśle maszynowym), w których remonty bieżące i średnie obciążane są tylko kosztami wydziałowymi, zaś remonty kapitalne również narzutami kosztów ogólnofabrycznych.

Ponieważ narzuty kosztów ogólnofabrycznych są niejednokrotnie bardzo wysokie, przeto przedsiębiorstwa zainteresowane są w kwalifikowaniu remontów o mniejszym zakresie technicznym do rzędu remontów kapitalnych, uzyskując w ten sposób „księgową" oszczędność na kosztach. Powoduje to jednocześnie wyższy koszt remontu, zezwalający na zakwalifikowanie go (wskutek przekroczenia wskaźnika 30%) do remontu kapitalnego.

Jeszcze gorzej jest wówczas, jeśli przedsiębiorstwo osiąga rzeczywiste wysokie koszty remontu (zużycie materiałów i koszty robocizny), a więc gdy zaliczenie remontu do kapitalnego następuje wskutek nieoszczędnej gospodarki. Tak więc fakt wydzielenia środków na finansowanie kapitalnych remontów przyczynia się w wielu przypadkach do świadomego podniesienia kosztów remontów, a mianowicie wówczas, gdy oszczędniejsze ich wykonanie uniemożliwiłoby zaliczenie takich remontów do remontów kapitalnych, z uwagi na dolną granicę procentową w stosunku do wartości remontowanego obiektu.

Może być, oczywiście, sytuacja odwrotna, wynikająca stąd, że Bank kontroluje tylko remonty kapitalne. W tych warunkach, jeśli zachodzi potrzeba dokonania remontu o charakterze remontu kapitalnego, a przedsiębiorstwo nie ma możliwości sfinansowania go ze środków przeznaczonych na kapitalne remonty, wówczas może ono wykonać taki remont jako remont średni, to znaczy w ciężar kosztów produkcji i uniknąć tym samym kontroli bankowej.

Jak więc widzimy przedsiębiorstwo, pomimo „obstawienia" go skomplikowanymi przepisami na odcinku kapitalnych remontów, posiada dość szerokie możliwości omijania tych przepisów z punktu widzenia polityki kosztów z jednej strony, a sumy wydzielonej na kapitalne remonty z drugiej strony.

Zagadnienie to nie jest nowe. W rozdziale 8 drugiego tomu „Kapitału", zawierającym analizę obrotu kapitału trwałego i płynnego w przedsiębiorstwie, Karol Marks napisał na ten temat co następuje:

„Granica między właściwym remontem a zastępowaniem kapitału trwałego, pomiędzy kosztami konserwacji a kosztami odnowienia jest mniej lub bardziej płynna. Stąd wieczny spór, na przykład w kolejnictwie, czy niektóre wydatki dotyczą remontu, czy zastępowania kapitału trwałego, czy należy je pokryć z bieżących wydatków, czy też z kapitału zakładowego. Zaliczenie kosztów remontu na rachunek kapitału zamiast na rachunek dochodu, jest znanym sposobem, za pomocą którego dyrekcje kolejowe sztucznie śrubują swe dywidendy"[1]).

Spostrzeżenia te, jak widzimy, zachowują aktualność po tylu latach i niezależnie od ustroju gospodarczego. W gospodarce socjalistycznej nie chodzi o dywidendy, za to pomysłowość przedsiębiorstw idzie w kierunku sztucznego poprawiania wskaźników wykonania planu (głównie kosztów) lub wyłamywania się z krępujących je przepisów.

Należy zaznaczyć, że stosowanie kryteriów procentowych natrafiało od początku na poważne trudności, ponieważ przy ustalaniu odpowiednich definicji (w Instrukcji PKPG Nr 30) nie wzięto pod uwagę okoliczności, że wartość inwentarzowa majątku trwałego przedsiębiorstw jest w wielu przypadkach nierealna.

Z miejsca więc powstały paradoksalne sytuacje, polegające na tym, że remont o najmniejszym nawet zakresie technicznym „awansował" niekiedy z mocy przepisów do rzędu inwestycji, albowiem koszt jego przekraczał 70 procent, liczone od zaniżonej wartości inwentarzowej obiektu.

Aby zlikwidować ten stan rzeczy, który zresztą powodował w swoim czasie niekończące się interwencje oddziałów Banku i zbędną korespondencję na ten temat, wprowadzony został przepis (30 marca 1951 roku), zezwalający przedsiębiorstwom na urealnienie wartości inwentarzowej remontowanych obiektów do wartości w „stanie nowym", za pomocą szacunku dokonywanego komisyjnie. Spowodowało to z kolei możliwości manewrowania w zakresie remontów, o którym mowa była wyżej — co wypacza sens wskaźnika procentowego jako kryterium oraz narusza zasady prawidłowej gospodarki przedsiębiorstw.

Drugą zasadniczą trudnością, dla systemu finansowania remontów, a zresztą również dla systemu finansowania inwestycji, jest — w naszych warunkach zagadnienie amortyzacji.

Nie wdając się w dłuższe wywody na ten temat, wystarczy przypomnieć, że amortyzacja w naszych warunkach nie reprezentowała od początku i nie reprezentuje w dalszym ciągu faktycznego zużycia środków trwałych i jest tylko wielkością przypadkową. Wynika to z tej okoliczności, że zarówno podstawa wyliczenia amortyzacji, a więc wartość inwentarzowa obiektów majątku trwałego, użytkowanego przez przedsiębiorstwa jak i stawki procentowe, przy pomocy których oblicza się umorzenie tych środków są w znacznej liczbie przypadków całkowicie nierealne.

System nasz przeszedł do porządku nad tym zagadnieniem, pomimo że w momencie tworzenia tak zwanego klasycznego modelu finansowania remontów kapitalnych były znane doświadczenia radzieckie na ten temat, a w szczególności znany był fakt (jeśli to nie było samo przez się zrozumiałe), że w Związku Radzieckim rozpoczęto reformę finansowania remontów właśnie od przeszacowania majątku trwałego oraz od prac nad stworzeniem w miarę możliwości właściwych stawek umarzania tego majątku.

Nie dość na tym. Aby uczynić zadość koncepcji o odrębnej roli kapitalnych remontów nierealna w naszych warunkach amortyzacja jest w bardzo skomplikowany sposób dzielona metodą odgórnych wskaźników na wyżej wymienione dwie części, bardzo precyzyjnie korygowana (oczywiście w sensie arytmetycznym a nie merytorycznym) w skali kwartalnej i rocznej. Ponadto, jeśli chodzi o część

[1]) K. Marks, Kapitał t. II, Książka i Wiedza 1956 r., strona 183.

przeznaczoną na finansowanie kapitalnych remontów, to — tym razem wbrew teorii o roli „własnej“ amortyzacji jako ekonomicznego bodźca do wykonywania remontów kapitalnych — przerzucana jest ona w miarę potrzeby z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa.

* * *

Dotychczas staraliśmy się wykazać, że nawet przy przyjęciu tezy jakoby tylko remont kapitalny stanowił element reprodukcji prostej — realizacja tej tezy napotyka w praktyce na niepokonane trudności oraz prowadzi z jednej strony do nieekonomicznego postępowania w zakresie gospodarki remontowej, z drugiej zaś strony do rozbudowy czynności biurokratycznych, związanych z systemem finansowania kapitalnych remontów oraz wątpliwej wartości kontrolą bankową.

Przyjrzyjmy się obecnie czy słuszna jest teza o szczególnej roli kapitalnego remontu w zakresie reprodukcji prostej. Otóż zarówno z punktu widzenia technicznego jak i ekonomicznego każdy remont przywraca w mniejszym lub większym stopniu pierwotną użyteczność danego obiektu, bo tylko taki może być cel wszelkiego remontu. Również jest rzeczą pewną, że do dewastacji danego obiektu doprowadzić może niedokonanie w porę tak remontów bieżących jak i średnich, czy tak zwanych kapitalnych. Każda, nawet najmniejsza część maszyny niezbędna jest dla funkcjonowania tej maszyny i dlatego występuje zawsze nie jakaś jakościowa, lecz tylko ilościowa różnica między tym czy wymieniamy na przykład w lokomotywie małe (przednie) koło, czy duże, czy tłok, podwozie lub palenisko. Nie jest również istotne i to, czy pewne części zużywają się szybciej, czy wolniej.

Wszystko to stwarza przy rozgraniczeniu remontów szerokie pole dla osobliwej pomysłowości twórców przepisów w tym zakresie. Kto zajmował się zagadnieniem kapitalnych remontów, temu zapewne znany jest przepis, że w zasadzie do remontu kapitalnego zalicza się wymianę jakiejś zasadniczej części danego obiektu. I znane są również wątpliwości, jakie nasuwały się w praktyce przy interpretacji tego przepisu. Tak na przykład w pewnym okresie wymianę silnika w samochodzie uważano słusznie za remont kapitalny. Obecnie jednak obowiązuje inna interpretacja, która mówi, że koszt wymiany silnika może być tylko wówczas zaliczony do kosztów remontu kapitalnego, jeśli oprócz wymiany silnika dokonywany jest remont kapitalny samochodu jako całości. Według tej interpretacji silnik w autobusie uważa się za rzecz równie a może bardziej drugorzędną niż kształt karoserii, czy jakość materiału zużytego do wyściełania miejsc siedzących dla pasażerów. Oto przykład „kapitalnej“ pomysłowości w dziedzinie kapitalnych remontów. Ale ileż jest innych, może mniej śmiesznych, ale za to trudnych do rozwiązania sytuacji z punktu widzenia rozgraniczenia remontów na bieżące, średnie i kapitalne. Praktyka w tej dziedzinie dobitnie wykazuje jak dla uzasadnienia niedostatecznie ugruntowanej — zdaniem naszym — koncepcji usiłuje się „szufladkować“ gospodarkę remontową. Nic więc dziwnego, że w tej sytuacji gospodarka remontowa w przedsiębiorstwach, z punktu widzenia źródeł finansowania jej, zależna jest od stopnia pomysłowości, a niekiedy i od stopnia przemęczenia urzędników ustalających definicje lub wydających interpretacje w tej dziedzinie.

W świetle powyższych rozważań powstaje zagadnienie kontroli bankowej w zakresie remontów kapitalnych.

Należy zaznaczyć, że założenia systemu w tej dziedzinie zostały narzucone Bankowi w wyniku przyjętej, omawianej wyżej koncepcji o specyficznej roli kapitalnych remontów. W tej sytuacji Bank — dostosowując się do tej koncepcji — podjął w ostatnich latach niewątpliwie pożyteczną pracę nad uporządkowaniem przepisów dotyczących zakresu i trybu kontroli finansowej w tej dziedzinie.

Jednakże Bank nie mógł w dostatecznym stopniu objąć kontrolą samych remontów, ponieważ słuszność kryteriów technicznych jest w zasadzie dla Banku niesprawdzalna, zaś kryteria finansowe kryją w sobie omawiane wyżej niewłaściwości. W tym stanie rzeczy kontrola ograniczała się w większości przypadków tylko do mniej lub więcej dokładnej kontroli formalnej, której efekty ekonomiczne są niewspółmiernie małe do nakładów pracy. Rozszerzone ostatnio uprawnienia dyrektorów państwowych przedsiębiorstw przemysłowych[2]) spowodować muszą dalsze przesunięcia kontroli bankowej kapitalnych remontów w kierunku kontroli czysto formalnej, to jest do kontroli przestrzegania tylko ogólnych limitów finansowych. Obecnie bowiem dyrektor przedsiębiorstwa będzie mógł nie tylko sam zatwierdzać plan kapitalnych remontów, ale również dokonywać w tym planie niezbędnych zmian w ciągu roku, z możliwością dokonania nawet inwestycji w miejscu kapitalnego remontu (w przypadku, gdy wymiana maszyn i urządzeń jest bardziej uzasadniona niż poddanie ich kapitalnemu remontowi).

Reasumując dotychczasowe rozważania należy stwierdzić co następuje:

1. Obecny system finansowania kapitalnych remontów opiera się na niewłaściwych przesłankach ekonomicznych dotyczących podziału remontów na kapitalne i pozostałe.

2. Stosowanie kryteriów podziału remontów napotyka w praktyce na wielkie trudności i doprowadza w wielu przypadkach do nieprawidłowej i nieoszczędnej gospodarki w dziedzinie remontów w ogóle.

3. System obowiązujący obecnie, polegający na wyodrębnieniu źródeł finansowania kapitalnych remontów jest bardzo pracochłonny, wymaga on bowiem:

a) skomplikowanych wyliczeń, mających na celu ustalenie właściwego wskaźnika podziału amortyzacji dla poszczególnych przedsiębiorstw (w ramach ustalonego odgórnie wskaźnika resortowego),

b) dokonywania przerzutów amortyzacji przeznaczonej na kapitalne remonty pomiędzy przedsiębiorstwami, pomimo, że przerzuty przeczą zasadom rozrachunku gospodarczego,

c) prowadzenia w bankach kilkunastu tysięcy odrębnych rachunków kapitalnych remontów oraz ich obsługi,

d) prowadzenia odrębnej kontroli bankowej finansowania kapitalnych remontów, która wobec omawianych już trudności w stosowaniu kryteriów podziału remontów prowadzi do małych efektów ekonomicznych a za to do licznych — absorbujących zarówno pracowników Banku jak i przedsiębiorstw — sporów interpretacyjnych.

Proponowane związki

Przedstawiony stan rzeczy w zakresie kwalifikowania i finansowania remontów domaga się zasadniczej rewizji.

Najsłuszniejszym rozwiązaniem byłoby ściślejsze jeszcze scalenie całej gospodarki remontowej, która obejmowałaby remonty bieżące, średnie i kapitalne — przez finansowanie wszystkich remontów w ciężar kosztów produkcji. Tym samym zniknąłby problem odrębnego finansowania kapitalnych remontów, ponieważ one również, podobnie jak remonty bieżące i średnie, stanowiłyby element kosztów produkcji. Ponieważ jednak remonty większe (w dzisiejszym pojęciu kapitalne) nie przebiegają równomiernie w różnych latach, przeto należałoby dopuścić możliwość ewidencjonowania części kosztów remontów jako nakładów przyszłych okresów, rozliczanych w latach następnych.

[2]) Uchwała KC PZPR i Rady Ministrów PRL z dnia 9.IV.56 r., § 2, punkt 7, 8.

Podstawę takiego rozgraniczenia między remonty zaliczone do kosztów roku bieżącego i kosztów lat następnych[3]) powinien stanowić plan remontów na dany rok. W planie tym, przy uwzględnieniu średniego kształtowania się kosztów remontów w latach ubiegłych, powinno się zdecydować czy wszystkie remonty mają obciążać koszty roku bieżącego, czy też część z nich może przejść na rok lub lata następne. Przy czym nie chodzi bynajmniej o to, ażeby remonty bieżące i średnie rozliczać w ciągu roku a remonty kapitalne przez dłuższy okres czasu, bo to byłoby w pewnym stopniu kontynuacją dotychczasowych błędów. Decydujący powinien być koszt łączny wszystkich remontów w ciągu roku oraz jego stosunek do przeciętnej kosztów za szereg lat. Jeśli przeto w danym roku wszystkie remonty zmieściły się w granicach średniej, to tym samym łączny ich koszt powinien być rozliczony w ciągu danego roku.[4])

Powyższy projekt zmiany zasad finansowania kapitalnych remontów dałby — zdaniem naszym — poważne korzyści, które można ująć w następujących punktach:

1) nastąpiłoby lepsze zespolenie gospodarki remontowej w jedną całość,

2) stworzone zostałyby odpowiednie warunki dla przestrzegania zasad oszczędności przy wykonywaniu remontów kapitalnych,

3) stworzone zostałyby odpowiednie warunki dla prawidłowej ewidencji kosztów remontów,

4) nastąpiłoby poważne odciążenie aparatu bankowego oraz służby finansowej w przedsiębiorstwach od pracochłonnych czynności natury manipulacyjnej, związanych z odrębnością źródeł finansowania kapitalnych remontów.

Rozważmy kolejno wymienione korzyści. Jak to staraliśmy się już wykazać we wstępnej części niniejszego artykułu, gospodarka remontowa stanowi organiczną całość z punktu widzenia technicznego; wszystkie bowiem remonty, nie licząc awaryjnych, wiążą się ściśle ze sobą i muszą być ujęte w jednym planie. Taką próbę planowego uregulowania całej gospodarki remontowej stanowi system planowo - zapobiegawczych remontów i cyklów remontowych wprowadzony zarządzeniem przewodniczącego PKPG Nr 216 z dnia 6 października 1954 roku. Zarządzenie to słusznie traktuje całą gospodarkę remontową jako jedną całość i jest niekonsekwentne jedynie z punktu widzenia rozróżniania źródeł finansowania.

Jednolity charakter gospodarki remontowej z punktu widzenia technicznego wymaga podobnej jednolitości z punktu widzenia ekonomicznego, to znaczy z punktu widzenia kalkulacji i ewidencjonowania kosztów remontów oraz finansowania ich. Jest rzeczą jasną, że niedokonanie w określonym terminie remontów bieżących i średnich jak również zaniedbanie czynności konserwatorskich przyspiesza i podraża remont kapitalny. Dokładność zaś i szerszy zakres remontu kapitalnego zmniejsza potrzebę remontów bieżących i średnich, występujących między dwoma remontami kapitalnymi. Wreszcie w różnych przedsiębiorstwach występuje różna „kombinacja" opłacalności remontów. W jednym przedsiębiorstwie może się okazać, że lepiej jest robić częściej remonty średnie i bieżące a rzadziej kapitalne, w innych zaś sytuacja może być odwrotna. Sytuacje takie mogą się nawet zmieniać w tym samym przedsiębiorstwie w różnych latach w zależności na przykład od postępu technicznego[5]). Taka racjonalna kalkulacja nakładów na remonty może być rzecz jasna prowadzona w sposób właściwy tylko wówczas, jeśli gospodarka

z punktu widzenia technicznego ale i ekonomicznego. Obec-
remontowa prowadzona jest jako jedna całość nie tylko
nie ekonomiczna strona remontów jest zaciemniona a prawidłowa gospodarka remontowa utrudniona przez rozdzielenie źródeł finansowania.

W ścisłym związku z tym zagadnieniem pozostaje sprawa oszczędnej gospodarki remontowej. Bowiem w zmienionych warunkach na przeszkodzie oszczędnej i właściwej gospodarki remontowej nie stałyby przepisy finansowe, zachęcające na przykład do droższego wykonania remontu po to tylko, ażeby taki remont móc zaliczyć do remontu kapitalnego i korzystać tym samym ze środków zgromadzonych na rachunku kapitalnych remontów.

Wszyscy zgodzimy się, że podstawowe znaczenie dla rozwoju gospodarki narodowej ma systematyczne obniżanie kosztów produkcji. Jeśli tak jest, to wypływają z tego dwie zasadnicze konsekwencje:

a) musi być prowadzona najbardziej właściwa ewidencja kosztów produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach,

b) niedopuszczalne jest przerzucanie kosztów jednych przedsiębiorstw na rachunek innych przedsiębiorstw.

Co się dzieje w tym zakresie obecnie? Koszty kapitalnych remontów danego obiektu ewidencjonowane są tylko do wysokości umorzenia wynikającego z amortyzacji. Ponieważ zaś znaczna część środków trwałych wyceniona jest zbyt nisko (w starych cenach itp.) przeto dość często umorzenie (amortyzacja liczona w określonym procencie od wartości inwentarzowej danego obiektu) jest niższa niż kapitalny remont liczony po cenach bieżących. W konsekwencji tego część kosztów kapitalnego remontu znika z ewidencji.[6]) Ale nie to jest jeszcze najważniejsze. Znacznie większe znaczenie ma kalkulacja kosztów według miejsca ich powstawania. Jeśli przedsiębiorstwo posiada różne urządzenia techniczne, to jest rzeczą bardzo ważną śledzenie kształtowania się kosztów w różnych wydziałach przedsiębiorstwa, aby ustalić, które pracują taniej a które drożej. W obecnych warunkach koszty produkcji poszczególnych wydziałów obciążane są amortyzacją na kapitalne remonty[7]) a nie faktycznymi kosztami remontów. W rezultacie tego obiekty technicznie lepsze „składają się" (w formie amortyzacji) na dokonanie remontów lub modernizację (która również może być pokrywana z funduszów na kapitalne remonty) obiektów technicznie gorszych, o przestarzałej konstrukcji lub nadmiernie już zużytych. Weźmy dla przykładu hutę, w której istnieją trzy wielkie piece, z tych dwa nowoczesne wycenione po 100 milionów złotych i jeden stary o wartości 40 milionów złotych. Przypuśćmy dalej, że amortyzacja na kapitalne remonty wynosi 4%, a koszt remontów pieców nowych po dwa miliony złotych, zaś pieca starego 5,6 miliona złotych. Przy obecnym systemie koszt wytopu stali w piecu nowym zostanie obciążony sumą czterech milionów złotych (4% od stu milionów) a w piecu starym 1,6 miliona złotych (4% od 40 milionów).

[3]) Rozliczenie nie powinno obejmować długich okresów — zdaniem naszym — najwyżej okres trzech lat.

[4]) Wątpliwości mogą nasuwać zmiany cen i płac, zachodzące w poszczególnych latach, ale zmiany te dadzą się wyszacować przynajmniej w dużym przybliżeniu. Często wyolbrzymia się te trudności, zapominając jednocześnie o tym, że bez ustalenia porównywalności kosztów i cen w poszczególnych latach niemożliwa jest w ogóle żadna racjonalna gospodarka. I dlatego ustalenie tej porównywalności jest zawsze konieczne.

[5]) Decyduje o tym stosunek cen materiałów wykorzystywanych przy różnych remontach, pracochłonność robót, strata na wyłączeniu danego obiektu z produkcji przez okres czasu niezbędny dla dokonania kapitalnego remontu itp. W niektórych przedsiębiorstwach na przykład może być rzeczą opłacalną prowadzenie, jeśli można się tak wyrazić „ekstensywnej" gospodarki remontowej, polegającej na tym, że możliwie długo utrzymuje się dany obiekt przy „życiu" tylko przy pomocy remontów bieżących lub średnich, a w momencie potrzeby kapitalnego remontu usuwa się obiekt stary i kupuje nowy, bo w ogólnym rachunku jest to bardziej opłacalne. Jest rzeczą jasną, że im szybszy jest postęp techniczny w danej dziedzinie, wymagający częstszego zastępowania starych urządzeń nowymi, tym większego znaczenia nabierają raczej remonty bieżące i średnie a mniejsze znaczenie posiadają remonty kapitalne (których dokonywanie może być pozbawione racji ekonomicznej).

[6]) Jeśli na przykład wartość środka trwałego wynosi 100.000 złotych, amortyzacja zaś 4%, to po dwóch latach wartość umorzenia wynosi 8.000 złotych. Jeśli po dwóch latach kapitalny remont tego środka kosztowałby 15.000 złotych, wówczas ewidencyjnie możemy ująć tylko 8.000 a pozostały koszt, to jest 7.000 ucieka nam z ewidencji.

[7]) Oczywiście również amortyzacją przeznaczoną na inwestycje, ale zagadnienie to pomijamy w naszym rozumowaniu. Zresztą amortyzacja na inwestycje musiałaby być nadal utrzymana.

Podwyższa to niesłusznie koszt wytopu stali w piecach nowych a obniża ten koszt w piecach starych.

Przy zmianie tego systemu, polegającej na finansowaniu kapitalnych remontów bezpośrednio w ciężar kosztów, sytuacja uległaby odwróceniu. W naszym przykładzie koszt wytopu stali w nowych piecach zostałby obciążony z tego tytułu sumą dwóch milionów złotych, zaś w piecu starym — sumą 5,6 miliona złotych. Ponieważ zaś nowe obiekty wymagają z reguły mniejszych remontów niż stare, przeto przy systemie obciążania kosztów poprzez amortyzację mamy do czynienia niejako z „systemem składek" nowych obiektów na rzecz utrzymywania przy życiu niekiedy starych „gruchotów", często już w ogóle ekonomicznie nieprzydatnych do produkcji, co nie ujawnia się w sposób wyraźny, niekiedy tylko dlatego właśnie, że „gruchoty" te żyją kosztem innych obiektów.[8])

Nie potrzeba chyba dłużej wyjaśniać jak ważne znaczenie dla właściwej polityki inwestycyjnej posiada prawidłowa ewidencja kosztów utrzymania środków trwałych w przeliczeniu na koszt jednostkowy produkcji. Przy inwestycjach trzeba bowiem brać pod uwagę nie tylko wydajność nowej maszyny w stosunku do starej, lecz również koszty eksploatacji jednej i drugiej.

Problem, który tu opisujemy posiada równie ważne znaczenie z uwagi na stosowaną obecnie praktykę redystrybucji amortyzacji między przedsiębiorstwami. Redystrybucja ta znów oznacza w wielu przypadkach „składkę" nowocześniejszych zakładów (w których amortyzacja przekracza koszty remontów) na rzecz zakładów o przestarzałych urządzeniach technicznych, w których własny fundusz amortyzacyjny nie wystarcza na przeprowadzenie bardzo kosztownych remontów kapitalnych. Tą drogą doprowadza się do niczym nie uzasadnionego obniżania kosztów produkcji przedsiębiorstw, na rzecz których dokonuje się redystrybucji amortyzacji.

Korzyści przeprowadzanych zmian wyrażają się wreszcie w poważnym uproszczeniu pracy aparatu bankowego i służby finansowej przedsiębiorstw, które zostałyby zwolnione od pracochłonnych czynności manipulacyjno-formalnych, związanych z odrębnością źródeł finansowania kapitalnych remontów.

*

Rozważmy teraz zarzuty, jakie mogą być postawione proponowanym przez nas zmianom.

Najpoważniejszym i najczęściej wysuwanym zarzutem jest pogląd, że rozliczanie kosztów kapitalnych remontów w ciężar kosztów eksploatacyjnych osłabi zainteresowanie przedsiębiorstw w wykonywaniu remontów kapitalnych (w celu obniżania kosztów własnych w danym roku) i może doprowadzić przez to, w pewnych przypadkach, do dewastacji środków trwałych.

Pogląd ten nie bierze jednak pod uwagę faktycznego stanu rzeczy w zakresie stosunku kosztów kapitalnych remontów do kosztów pozostałych remontów, które obecnie obciążają bezpośrednio koszty produkcji. Z analizy danych dotyczących zasadniczych gałęzi przemysłu wynika, że koszty kapitalnych remontów stanowią tylko jedną trzecią część ogólnej sumy kosztów remontów. Jeśli zaś uwzględni się tę okoliczność, że remonty bieżące i średnie nie są obciążone w wielu przemysłach narzutami kosztów ogólnofabrycznych [9]) oraz że w kwocie reprezentującej obecnie koszt remontów kapitalnych może być „przemycona" pewna ilość pozostałych remontów — to podany wyżej stosunek procentowy zmieni się jeszcze bardziej na niekorzyść kapitalnych remontów.

Ponieważ — jak to ilustrują powyższe liczby — zasadniczą rolę w poziomie kosztów odgrywają remonty bieżące i średnie, przeto nie wydaje się w pełni słuszna obawa, że rozliczanie bezpośrednio w ciężar kosztów również kapitalnych remontów, może mieć decydujące znaczenie dla wykonywania remontów w ogóle i dla zabezpieczenia prawidłowej sprawności maszyn i urządzeń.

Niemniej jednak pewne obawy w omawianym kierunku są słuszne, zwłaszcza w przypadku, gdyby — co jest obecnie żywo dyskutowane i szeroko popierane — system premiowania pracowników przedsiębiorstw oparty został w pewnym stopniu o wyniki działalności w zakresie kosztów własnych i akumulacji. Nie wydaje się jednak, aby te obawy można było rozwiać wyłącznie drogą wyodrębnienia funduszu na finansowanie kapitalnych remontów i rozbudowy skomplikowanej formalistyki, która jak dotychczasowe doświadczenie wykazuje — nie zabezpiecza prawidłowej i oszczędnej gospodarki remontowej.

Dlatego należałoby zdaniem naszym szukać rozwiązania na innej drodze. Powinno się przede wszystkim utrzymać obowiązek sporządzania przez przedsiębiorstwa rzeczowego planu większych remontów, wykonanie których w ciągu roku byłoby kontrolowane przez jednostki nadrzędne. Niewykonanie jakiegoś remontu musiałoby być uzasadnione przez dyrektora [10]) przedsiębiorstwa w odpowiednim protokole. Jeśli przy kontroli remontu od strony rzeczowej, bo to tylko jest w tym przypadku istotne, stwierdzono by nie właściwe zaniechanie dokonywania jakiegoś planowego remontu, wówczas całą różnicę między planowym i faktycznym (o ile byłby niższy) kosztem wszystkich remontów należałoby potrącać z tych wyników przedsiębiorstwa w zakresie kosztów lub akumulacji, które byłyby brane za podstawę premiowania pracowników. Można by również do wykonywania takiej kontroli włączyć Bank przez uzupełnienie przepisów o kryteriach stanowiących podstawę zaliczania przedsiębiorstw do dobrze pracujących. W tym przypadku kontrola bankowa remontów miałaby charakter istotnie kontroli ekonomicznej.

Czy wreszcie obecny system zabezpiecza istotnie wykonywanie kapitalnych remontów, gdyby przy premiowaniu pracowników przedsiębiorstw uwzględniano wykonanie planu kosztów lub planu akumulacji?

Przecież w ramach obowiązującego systemu można zaniechać remontów kapitalnych, a w miejsce ich sfinansować remonty średnie z funduszu przeznaczonego na kapitalne remonty konstruując odpowiednio kryteria techniczne oraz manewrując przeceną majątku trwałego.

Ponadto przypisywanie wyodrębnionym funduszom na kapitalne remonty roli jedynego bodźca w kierunku wykonywania tych remontów, lub jak niektórzy twierdzą — jedynego konkretnego zabezpieczenia remontów w ogóle nie zdało egzaminu w praktyce [11]).

Staraliśmy się wykazać wyżej, że zabezpieczenie prawidłowego wykonywania remontów może nastąpić na innej —

[8]) Można by postawić zarzut, że nasz przykład z hutą jest nietypowy, ponieważ w innych przedsiębiorstwach poszczególne wydziały produkcyjne mogą używać zarówno stare jak i nowe maszyny, a niżej wydziału nie można zejść z kalkulacją kosztów. Oczywiście mogą być takie sytuacje ale w większości wielkich przedsiębiorstw park maszynowy w poszczególnych wydziałach musi być na ogół jednolity, bowiem nie można zwykle synchronizować pracy starych maszyn z nowymi. Jeśli przeto mamy na przykład zakład włókienniczy o różnym parku maszynowym to z reguły jedne hale maszyn pracują przy pomocy samych nowych maszyn, a inne przy pomocy maszyn starych.

[9]) Co ma miejsce przy kapitalnych remontach wykonywanych systemem gospodarczym i co podraża znacznie ich koszt.

[10]) W ramach rozszerzenia uprawnień dyrektora przedsiębiorstwa trzeba chyba i na tym odcinku mieć do niego większe zaufanie, którego nadużywanie powinno zresztą pociągnąć ostre konsekwencje służbowe. W świetle tych uprawnień napotkalibyśmy na wyraźną sprzeczność przy zachowaniu obecnego systemu finansowania kapitalnych remontów. Mianowicie dyrektor miałby prawo zamiast kapitalnego remontu dokonać inwestycji, a nie mógłby (przynajmniej formalnie) dokonać remontu kapitalnego zamiast remontu średniego.

[11]) Wyraziciele poglądu o wyjątkowym znaczeniu wyodrębnionych funduszów na kapitalne remonty reprezentują deterministyczne stanowisko, że gdyby tego funduszu nie było, wówczas w wielu przedsiębiorswach maszyny i urządzenia nie byłyby utrzymywane w stanie zdolnym do eksploatacji.

naszym zdaniem — właściwszej i prostszej drodze. Natomiast trzeba zaznaczyć, że pogląd o jedynie skutecznej roli wyodrębnionego funduszu nie jest słuszny choćby z tego powodu, że w takim ujęciu kryje się obosieczne działanie funduszu jako bodźca.

Fundusz ten zapewnia wprawdzie wykonywanie remontów o największym znaczeniu, ale jednocześnie skutkuje w ten sposób, że niektóre przedsiębiorstwa celowo zaniedbują wykonywanie czynności konserwacyjnych oraz remontów o mniejszym zakresie, tylko dlatego, że liczą na remont kapitalny, który w ich pojęciu „nic nie kosztuje", bo nie obciąża bezpośrednio kosztów produkcyjnych.

To drugie działanie funduszu wyodrębnionego jako bodźca jest dominujące i jest uznawane oficjalnie przez Komisję Remontową Stowarzyszenia Naukowo - Technicznego Inżynierów Polskich (SIMP), jako pośrednia przyczyna dewastacji parku maszynowego.

Przeciwko proponowanym przez nas zmianom wysuwany jest też drugi zarzut, polegający na twierdzeniu, że finansowanie kapitalnych remontów, które przebiegają nierównomiernie w różnych latach, bezpośrednio w ciężar kosztów produkcyjnych zaciemniałoby dynamikę kosztów w wielu przedsiębiorstwach. Zarzut ten odparowaliśmy już na wstępie naszych rozważań o proponowanych zmianach w finansowaniu kapitalnych remontów, gdzie wysunęliśmy tezę o konieczności rozliczania kosztów remontów przez rachunek rozliczeń międzyokresowych czynnych, w okresie dłuższym od roku, oczywiście w przypadkach uzasadnionych, to znaczy wówczas, gdy ogólny koszt remontów w danym roku przekracza przeciętną z kilku lat.

*

W opracowaniu niniejszym, z uwagi na jego charakter i związane z tym ramy nie mogą być — rzecz jasna — poruszone wszystkie problemy związane z zagadnieniem finansowania kapitalnych remontów.

Problemy te oczywiście istnieją jak na przykład zagadnienie przeznaczania amortyzacji, lub finansowania kapitalnych remontów budynków mieszkalnych. Muszą one być odrębnie opracowane.

M. Kucharski i S. Majcherczyk

ZNACZENIE NOWEJ KOLEJNOŚCI REGULOWANIA ZOBOWIĄZAŃ PŁATNICZYCH

Wśród wielu usprawnień, jakie w roku ubiegłym zostały dokonane w systemie kredytowo-rozliczeniowym na podstawie postanowień uchwał Prezydium Rządu Nr 526 i Nr 527, bezsprzecznie zmiana kolejności regulowania zobowiązań z rachunku rozliczeniowego należy do tych posunięć, które praktycznie dały najbardziej widoczne, pozytywne — wyniki.

W ciągu wielu lat Bank nieustannie i z dużą energią usiłował rozwiązać to jedno z najtrudniejszych, a tak ważnych dla sytuacji finansowej przedsiębiorstw, zagadnień, jakim było stale, uporczywie i niemal powszechnie występujące zjawisko zatorów płatniczych w obrotach gospodarczych między przedsiębiorstwami uspołecznionymi.

Zaległości płatnicze dezorganizowały gospodarkę finansową przedsiębiorstw, zwiększały ich trudności oraz wpływały demoralizująco na przedsiębiorstwa dobrze pracujące i destrukcyjnie na kontrolę finansową, co w rezultacie doprowadzało do osłabienia rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach i do pozaplanowego podziału środków pieniężnych pomiędzy nimi.

Przedsiębiorstwa źle pracujące wykorzystywały w swym obrocie gospodarczym środki innych przedsiębiorstw przez zużywanie nieopłaconych materiałów i towarów oraz dokonywały zakupów, mimo braku wpływów z tytułu należności fakturowych. W ten sposób w gospodarce przedsiębiorstw zacierały się podstawowe cechy rozrachunku gospodarczego i różnice między gospodarką opartą na tym rozrachunku, a gospodarką prowadzoną systemem budżetowym.

O tym, w jakim stopniu nieprawidłowości te ciążyły na gospodarce przedsiębiorstw, mogą świadczyć rozmiary zaległości płatniczych w ostatnich latach, aż do drugiego półrocza 1955 r.

Stosunek procentowy stanów przeterminowanych płatności między przedsiębiorstwami, do ogólnych stanów należności i zobowiązań inkasowych, rejestrowanych w ewidencji Banku przedstawiał się następująco: (tabl. obok)

Jakie spostrzeżenia nasuwają się przy analizie powyższego zestawienia?

Po pierwsze, widoczna jest wprost **regularna cykliczność najwyższych i najniższych** stanów przeterminowanych płatności w poszczególnych okresach: najwyższych zawsze w pierwszym i trzeciem kwartale (koniec lutego i lipca), najniższych — w drugim i czwartym kwartale, w których z reguły były przeprowadzane akcje wyrównawcze.

Tabela Nr 1

Data	Przeterminowane należności w %	Przeterminowane zobowiązania w %	Uwagi
31. XII. 1951 r.	62	70	
30. VI. 1952 r.	70	73	
31. XII. 1952 r.	54	64	
28. II. 1953 r.	49	69	
30. VI. 1953 r.	42	56	akcja wyrównawcza
31. VII. 1953 r.	49	66	
31. XII. 1953 r.	40	48	akcja wyrównawcza
28. II. 1954 r.	46	67	
31. III. 1954 r.	42	59	zwiększony kredyt na przeterminowane należności fakturowe
30. IV. 1954 r.	38	56	akcja wyrównawcza
31. VII. 1954 r.	44	63	
31. XII. 1955 r.	34	52	akcja wyrównawcza
28. II. 1955 r,	42	59	
30. IV. 1955 r.	34	51	akcja wyrównawcza
31. VII. 1955 r.	44	59	

Po drugie **rozpiętość między najwyższymi i najniższymi stanami była nieduża,** mimo że obniżenie przeterminowanych płatności — w tych ramach — było połączone z bardzo dużymi wysiłkami. Powszechne akcje wyrównawcze obciążały aparat inkasowy i kredytowy Banku dodatkową wzmożoną pracą, co utrudniało prawidłowe wykonywanie normalnych czynności w okresach od dwóch do trzech tygodni oraz angażowały w poważnych sumach kredyt bankowy.

Reasumując to, można wyprowadzić wniosek, że środki podejmowane przez Bank w toku jego działalności, poświęconej likwidacji zatorów płatniczych (udzielanie kredytu na przeterminowane należności, urealnianie cyklu rozliczeniowego, powszechne akcje wyrównawcze i rozwijanie kompensacyjnych form rozliczeń) w latach 1952—1955 przyczyniły się co prawda do znacznego obniżenia stanów

zaległości płatniczych, a w każdym razie zahamowania ich wzrostu, odznaczającego się zwłaszcza w latach 1951—1952 niepokojącym dynamizmem — lecz nie rozwiązały zagadnienia w sposób, który by sprowadził je do rzędu nieprawidłowości, dających się uporządkować w drodze skoordynowania wysiłków Banku i organizacji gospodarczych, a szczególnie przez zaostrzenie kontroli finansowej, przeprowadzanie odpowiednich interwencji, stosowanie rygorów czy udzielanie pomocy finansowej itp.

Pod tym względem sytuacja płatnicza przedsiębiorstw uległa zasadniczej zmianie po wprowadzeniu z dniem 1 sierpnia 1955 r. nowej kolejności regulowania zobowiązań płatniczych przedsiębiorstw w wypadku niewystarczalności pokrycia na ich rachunkach rozliczeniowych.

Ilustruje to najlepiej zestawienie przeterminowanych płatności (ich stosunku procentowego do ogółu zobowiązań i należności inkasowych) w okresie sierpień 1955 r. — luty 1956 r.

Tabela Nr 2

Data	Przeterminowane należności w %	Przeterminowane zobowiązania %
31. VII. 1955	44	59
31. VIII. 1955	31	46
30. IX. 1955	21	29
31. X. 1955	20	28
30. XI. 1955	17	24
31. XII. 1955	16	18
31. I. 1956	15	23
29. II. 1956	17	25

Rzuca się w oczy przede wszystkim jedna rzecz. Poprawa jaka nastąpiła, ma w okresie 7 miesięcy charakter, z niedużymi wahaniami, **stały,** no i co najważniejsze, jest ona **tak duża,** że bezsprzecznie można uważać (kierując się tymi wskaźnikami) problem zaległości płatniczych, jako zjawisko ogólnogospodarcze i groźne dla gospodarki finansowej przedsiębiorstw, za rozwiązany w znacznym stopniu, a w każdym razie za sprowadzony do rozmiarów, które nie mogą już dezorganizować w szerszym zakresie ich pracy, ani w większym stopniu ujemnie wpływać na wyniki gospodarcze.

Do wniosku takiego uprawnia bardzo duży, wielokrotny spadek przeterminowanych płatności. Jeżeli mianowicie stan przeterminowanych zobowiązań na dzień 31 lipca 1955 r. przyjąć za 100, to spadek ich w następnych miesiącach, tj. po wprowadzeniu nowej kolejności regulowania zobowiązań, przedstawia się następująco:

Tabela Nr 3

31.VII. 1955	31.VIII. 1955	30.IX. 1955	31.X. 1955	30.XI. 1955	31.XII. 1955	31.I. 1956	29.II. 1956
100	62	42	43	35	26	32	31

Dla uzupełnienia obrazu tego spadku, celowe jest równoczesne pokazanie kształtowania się w tym samym okresie, wykazanego w tab. 2 wskaźnika przeterminowanych zobowiązań inkasowych, wyrażającego ich stosunek do zobowiązań nieprzeterminowanych. Obniża się on następująco:

145	86	41	40	31	22	30	33

Mimo znacznie obniżonych ogólnych wskaźników przeterminowanych zobowiązań, w niektórych grupach gospodarczych oraz resortach, utrzymywały się nadal chociaż też znacznie obniżone, bardzo poważne, zaległości płatnicze. Koncentrowały się one w resortach przemysłu, głównie ciężkiego, drobnego i rzemiosła oraz spółdzielczości pracy.

Przeciętny spadek przterminowanych zobowiązań w drugim półroczu ub. r. przedstawia się następująco w poszczególnych działach gospodarki:

Tabela Nr 4

		przeterminowane należności	przeterminowane zobowiązania	
		%	%	wskaźnik
Produkcja	30.VI.1955 rok	40	76	322
przemysłowa	31.XII.1955 rok	18	33	50
Rolnictwo	30.VI.1955 rok	62	74	230
leśnictwo	31.XII.1955 rok	20	53	110
Handel	30.VI.1955 rok	33	36	57
	31.XII.1955 rok	11	10	12

Ogólny wskaźnik przeterminowanych zobowiązań na koniec 1955 roku (22%) świadczy, że w stosunku do zobowiązań regulowanych w ciągu cyklu prawidłowego nastąpiło tylko nieznaczne wydłużenie cyklu faktycznego, bo o niecałe dwa dni (przeciętnie).

W przemyśle, gdzie wskaźnik wynosi jeszcze 50%, można przyjąć, że przeciętnie cykl wydłuża się o ok. 6—7 dni. Jest to problem, który powinien znaleźć dalsze rozwiązanie, jednak — jeśli zważyć, że w pierwszym półroczu wskaźnik w produkcji przemysłowej był kilkakrotnie większy, to trzeba przyznać, że i tutaj nastąpiła duża poprawa. Rolnictwo wykazuje, jak wiemy, największe trudności finansowe. Wskaźnik w końcu roku (110%) jest jeszcze ciągle wysoki, mimo że w pierwszym półroczu ub. r. był dwukrotnie wyższy. Natomiast jeżeli chodzi o handel, to można powiedzieć, że w skali ogólnej nie ma tam problemu zatorów płatniczych. Ogólny wskaźnik w tej grupie gospodarki jest zupełnie niski, gdyż wynosi tylko 12%, a w dwu ważnych resortach jest on jeszcze niższy, a mianowicie: w Min. Handlu Wewnętrznego wynosi 8%, w Min. Skupu — 3%. Lepszych stanów nie notowano nawet w okresie sprzed 1952 r., w tym czasie, gdy przejściowo był stosowany tzw. automatyzm płatniczy. Trzeba jednak pamiętać o tym, że wskaźniki handlu nie są w pełni porównywalne, gdyż działają tam dwa specjalne czynniki korzystne dla sytuacji w rozliczeniach: kredyt na obrót i wydłużony cykl rozliczeniowy.

Poprawa w stanach rozliczeń została osiągnięta, jak już zaznaczyliśmy głównie przez zmianę kolejności pokrywania zobowiązań, jednak trzeba zaznaczyć, że nie był to jedyny czynnik uzyskanych wyników. Złożyło się na to również wydłużenie cyklu rozliczeniowego w niektórych gałęziach gospodarki, przedłużenie terminu akceptu oraz — można chyba powiedzieć — również zaznaczająca się już poprawa dyscypliny finansowej w wyniku realizacji postanowień uchwały Prezydium Rządu Nr 526.

Na osiągniętą poprawę rozliczeń złożyła się przede wszystkim likwidacja wtórnych zatorów płatniczych i ten moment głównie zaważył na zmniejszeniu się stanów przeterminowanych płatności, jednak niewątpliwie nie bez wpływu na to jest również pewna korzystniejsza sytuacja na odcinku przyczyn pierwotnych. Jest rzeczą ogólnie wiadomą, że zasadniczą przyczyną nieterminowego regulowania zobowiązań są nieprawidłowości i zaniedbania działalności gospodarczej i finansowej wielu przedsiębiorstw i organizacji gospodarczych. Oddziaływanie poprzez system bankowy na pracę tych jednostek ma decydujące znaczenie dla zupełnego uzdrowienia gospodarki finansowej przedsiębiorstw, co jedynie może stworzyć warunki do osiągnięcia stałej terminowości rozliczeń.

Jednakże trzeba pamiętać, że osiągnięcie nawet takiego stanu rzeczy poprzez likwidację przyczyn pierwotnych, nie usunie wszystkich zaległości płatniczych, gdyż jest rzeczą w praktyce niemożliwą, żeby pewna ilość przedsiębiorstw nie napotkała na zatory w krążeniu środków obrotowych,

co przy łańcuchowym powiązaniu jednostek w obrocie gospodarczym, może doprowadzić do zwielokrotnienia finansowych trudności przedsiębiorstw i zaległych rozliczeń.

Dlatego też do spraw bardzo ważnych należy również stworzenie warunków, w których trudności finansowe źle pracujących przedsiębiorstw nie miałyby wpływu na działalność innych przedsiębiorstw w stopniu utrudniającym im prowadzenie prawidłowej gospodarki.

Usuwanie wtórnych zatorów płatniczych w ramach podstawowych założeń i zasad systemu finansowego należy już wyraźnie do czołowych zadań aparatu bankowego. Zagadnieniem niełatwym jest jednak wybór właściwych metod i form dla zapewnienia terminowego regulowania należności tych przedsiębiorstw, które w niczym nie przyczyniły się do wystąpienia zatorów w rozliczeniach — bez osłabienia bodźców ekonomicznych, oddziałujących na jednostki biorące udział w obrocie gospodarczym. Do środków, którymi Bank posługiwał się przy rozładowywaniu wtórnych zaległości płatniczych należały przede wszystkim: kredytowanie przeterminowanych należności, przeprowadzanie kompensat należności i zobowiązań fakturowych. Obecnie został zastosowany trzeci, najskuteczniejszy — jak wykazaliśmy wyżej — środek likwidacji zatorów płatniczych. Z uwagi na trudne zadania, jakich Bank będzie musiał się podjąć w celu dalszego usprawnienia rozliczeń, wydaje się koniecznością zanalizowanie i przedyskutowanie działania wprowadzonej zmiany w kolejności pokrywania zobowiązań, przy czym okaże się niezbędne rozpatrzenie związku tego zagadnienia z obu innymi środkami oddziaływania na przyśpieszenie rozliczeń: z systematycznymi kompensatami i kredytowaniem rozliczeń.

*

Na konferencji naukowej dyrektorów oddziałów wojewódzkich, jaka odbyła się w Centrali Banku w marcu rb., zostało wypowiedziane zdanie, że wszyscy w Banku powinniśmy się czuć zawstydzeni, że nie wpadliśmy na tak prosty, a równocześnie tak skuteczny, dla przyśpieszenia rozliczeń pomysł, jakim okazało się przesunięcie regulowania zobowiązań za dostawy, usługi i roboty na trzecie miejsce. [1])

W tej wypowiedzi pełnej uznania dla wprowadzonej zmiany mieści się przede wszystkim historia naszych wieloletnich wysiłków podejmowanych z jedną, trapiącą nas ciągle myślą: radykalnego zmniejszenia, występujących w nazbyt dużych, nieuzasadnionych rozmiarach, zaległości w obrotach płatniczych między przedsiębiorstwami.

Rzeczywiście, trzeba przyznać, wśród wielu projektów, jakie często występowały w naszych opracowaniach teoretycznych oraz wśród stosowanych środków nie rozważało się możliwości przesunięcia spłaty zobowiązań za dostawy, usługi i roboty przed spłatą kredytów. W każdym razie wydawało się, że propozycji takiej nie godzi się wysuwać Bankowi, który przede wszystkim powinien strzec terminowej zwrotności kredytów. Dopiero uchwała radziecka przełamała ten tradycyjny pogląd na sprawę hierarchii interesów wierzycieli przedsiębiorstw uspołecznionych.

Potwierdzając najzupełniej doniosłość tej zmiany, rozpatrzmy jednak czy są jakieś okoliczności łagodzące, przemawiające na korzyść pognębionych przez dyr. Krzyżkiewicza pracowników, moralnie „odpowiedzialnych" za rozwój naszego systemu kredytowo-rozliczeniowego.

Przede wszystkim jedno stwierdzenie: Tak, jak w każdym doniosłym odkryciu, tak i w tym przypadku, duże znaczenie miało zapewne kierowanie się raczej intuicją, niż dedukcyjnie wyprowadzonym wyliczeniem. Można było liczyć z całą pewnością na bardzo poważne rezultaty, ale nie było podstaw do oczekiwania tak radykalnych zmian, jak to wykazała statystyka rozliczeń. Trzeba przy tym pamiętać jeszcze o jednej rzeczy. Nasze zmiany statystyczne na pewno odzwierciedlają wagę dokonanego usprawnienia, jednak są to tylko materiały statystyczne, dotyczące stanów nierozliczonych płatności, a nie wykazujące obrotów, dlatego nie można ustalić zupełnie ścisłych wyliczeń co do osiągniętej poprawy, do których niezbędnym czynnikiem, wydaje się, powinno być porównanie stanów z obrotami. Nasza statystyka wykazuje tylko, że w okresie od 1 sierpnia do końca ub. roku, stany przeterminowanych zobowiązań inkasowych zostały obniżone o 74%. Jest to tak wysoki spadek, że bezwzględnie świadczy pozytywnie o przyspieszeniu rozliczeń. Właściwy obraz mielibyśmy jednak dopiero wówczas, gdyby operować wskaźnikami określającymi **zmiany w stanach** rozliczeń **i w dokonanych obrotach** płatniczych oraz **wskaźnikami w dniach.** Pewnym sprawdzianem jest kształtowanie się naszego wskaźnika, wyrażającego stosunek procentowy przeterminowanych zobowiązań inkasowych do zobowiązań nie przeterminowanych. Jest to jakby zastępczy środek analityczny, ilustrujący zmiany w stanie płatności zaległych, bez względu na zmiany w obrotach. Według kształtowania się tego czynnika sytuacja przedstawia się również bardzo korzystnie. Jeżeli wskaźnik na dzień 31 lipca przyjmiemy za sto, to wskaźnik na koniec roku wyniesie 15, czyli spadek wskaźnika równa się 85%, a więc jest jeszcze większy, niż wyliczony według kwot rzeczywistych. Ale to jest obliczenie dokonane w innej płaszczyźnie, więc nie możemy się na nim opierać, jako na zupełnie dokładnym. Według znanych nam radzieckich materiałów statystycznych, [2]) spadek przeterminowanych zobowiązań przedsiębiorstw za dostawy, według dorywczo prowadzonej statystyki Banku Państwa ZSRR, wyniósł 57%. Bank Państwa nie posługuje się wskaźnikami zobowiązań, lecz obrotów, co uważa za bardziej miarodajne. Stosunek przeciętnego stanu kartoteki Nr 2 do przeciętnego miesięcznego obrotu płatniczego kształtował się w Związku Radzieckim w poszczególnych latach w sposób następujący:

Tabela Nr 5

rok	1946	1947	1948	1953	1954	1955
wskaźnik	22%	16%	20,5%	9,6%	7,2%	5,4%

Spadek zatem w okresie od roku 1953 do roku 1955 wyniósł, licząc taką metodą, około 44%. Trudno przeprowadzić dokładne porównanie między osiągnięciem radzieckim, a naszym, z uwagi na różniącą się metodę statystyczną, nasuwa się jednak spostrzeżenie, że nasze rezultaty były trochę lepsze. Trzeba tu jednak dokonać jeszcze pewnych sprostowań. Jak widzimy z powyższego zestawienia, główna walka o poprawę w rozliczeniach rozegrała się w Związku Radzieckim w latach od 1946—1953 r. Jest to proces zupełnie inny, niż u nas. Bank Państwa doprowadził do znacznego przyśpieszenia rozliczeń drogą kompensacyjnych form rozliczeń, przeważnie BWR-ów, a w porównaniu z tym, bardzo również poważne osiągnięcia w r. 1954 i 1955, nie miały jednak charakteru tak przełomowego, jak u nas. Z drugiej znów strony, zespół czynników, które — w systemie radzieckim oddziałały na spadek zaległości w ostatnich dwóch latach — był szerszy niż u nas. W sprawozdaniu Banku Państwa o skutkach nowej kolejności podkreśla się, że przyczyną spadku przeterminowanych zo-

[1]) Wypowiedź dyr. Krzyżkiewicza w dyskusji nad referatem: „Zagadnienie kontroli przy pomocy kredytu".

[2]) Mieczysław Karczmar — Sprawozdanie z podróży służbowej do Związku Radzieckiego, strona 157—158.

bowiązań, nie licząc czynników czysto gospodarczych, była nie tylko nowa kolejność, lecz także rozwój zdecentralizowanych kompensat. U nas oczywiście wystąpił głównie jeden czynnik, tj. nowa kolejność płatności.

W analizie skutków tej zmiany oraz w uzasadniających ją motywach występuje jeszcze jeden ważny aspekt. Przesunięcie regulowania zobowiązań za dostawy, usługi i roboty na trzecie miejsce, było połączone ze świadomą decyzją poniesienia ryzyka, co do stopnia pogorszenia terminowości spłaty kredytów. Przeważyły tutaj następujące momenty.

Trudności płatnicze przedsiębiorstw były uważane za zagadnienie tak nabrzmiałe, że jego rozwiązanie wymagało zastosowania możliwie radykalnych środków. Walka z pierwotnymi poczynaniami natury czysto gospodarczej jest najistotniejsza, ale w efektach mało widoczna, gdyż realna poprawa na tym odcinku wymaga dłuższego okresu czasu. Dużą przeszkodą w tej pracy było szkodliwe ekonomicznie wiązanie przez złych płatników środków finansowych innych przedsiębiorstw. Łańcuch powiązań przedsiębiorstw w obrotach płatniczych wskazywał na duże korzyści w przyśpieszeniu rozliczeń nawet kosztem przesunięcia spłaty kredytu na dalsze miejsce. Nie trudno było przewidzieć, że „marża rozliczeniowa" wypadnie dość duża, gdyż każda rozliczona szybciej płatność między przedsiębiorstwami spowoduje nie tylko spisanie przeterminowanego zobowiązania u bezpośredniego płatnika, lecz wywoła cały ruch okrężny na poszczególnych ogniwach łańcucha wiążącego obroty przedsiębiorstw i teoretycznie rzecz ujmując, powróci na pierwszy szczebel, powodując spłatę kredytu, obok spłaconego uprzednio, w pierwszym stadium naszego procesu płatniczego, zobowiązania wobec dostawcy.

W tym należy upatrywać źródła dodatkowej „marży rozliczeniowej", która umożliwia w rezultacie, licząc zarówno zobowiązania wobec dostawców, jak i zobowiązania z tytułu kredytu bankowego, uregulowanie — przy nowej metodzie — większej sumy płatności. Powoduje to przede wszystkim spłatę dużej ilości zobowiązań wobec dostawców, ale również i wzrost pozostałości na rachunkach rozliczeniowych u tych przedsiębiorstw, które w danym okresie mają więcej spłaconych należności od płatnych zobowiązań fakturowych, co z kolei wpływa na spłatę kredytu.

Ponieważ jednak na każdym szczeblu łańcucha naszych płatności przeważnie występuje również kredyt bankowy, którego płatność jest odsunięta na dalsze miejsce, to należało również przewidywać, że spłata przeterminowanych zobowiązań fakturowych spowoduje jednak dosyć poważne opóźnienia w spłacie kredytu, co doprowadzi do pokaźnego wzrostu kredytu przeterminowanego. Przewidziana była zatem dla spadku przeterminowanych zobowiązań „cena kredytowa", bliżej nie dająca się ustalić, szacowana jednak na dość znaczną. Rezygnację Banku ze swego pierwszeństwa można jeszcze uzasadnić, poza daniem priorytetu zagadnieniu przyspieszenia rozliczeń, również celowością stworzenia bodźców dla aparatu bankowego, zmuszających go do wzmożenia kontroli i pogłębienia pracy ekonomicznej, w celu poprawy spłacalności kredytów. Dotychczasowa praktyka i tutaj wykazała, jednak korzystniejsze wyniki od spodziewanych.

Trudno jest oczywiście obliczyć „cenę kredytową", gdyż nie można ustalić dokładniej, z jakich przyczyn nastąpił ogólny, licząc nawet poszczególne działy gospodarki, wzrost kredytu przeterminowanego, czy w jakim stopniu nie nastąpił jego spadek, jaki jest udział „w cenie kredytowej" innych kredytów, szczególnie na należności fakturowe itp.

Jeżeli spadek przeterminowanych zobowiązań inkasowych w okresie od 1.8.1955 do 1.3.1956 r. — przyjąć za 100, to elementy „ceny kredytowej", nie wchodząc w ich analizę gospodarczą, lecz opierając się tylko na ewidencji liczbowej, będą przedstawiały się następująco:

Wzrost kredytu przeterminowanego	75	
Wzrost kredytu na należności fakturowe	36	
Spadek kredytu na przeterminowane należności fakturowe		20
Wzrost pozostałości na rachunkach rozliczeniowych		34
	111	54
Wynik	57	

Wynik, jaki wypada przez odjęcie od sumy wzrostu kredytów — przeterminowanego i na należności fakturowe, sumy wzrostu kredytu na przeterminowane należności i wzrostu pozostałości na rachunkach rozliczeniowych, określa **cenę ewidencyjną** obniżki przeterminowanych zobowiązań inkasowych. Jest ona dość wysoka, gdyż wynosi 57% tej obniżki, co już nawet bez dalszych analiz, stanowi dużą korzyść z punktu widzenia ogólnej sumy analizowanych czynników obrotu płatniczego, jednak — w pewnym stopniu — reweiacyjny wynik uzyskuje się w drodze analizy tych czynników, szczególnie głównego z nich, jakim jest wzrost kredytu przeterminowanego.

Oczywiście nie można z większą dokładnością ustalić, jakie czynniki i w jakim stopniu wpłynęły na wykazany statystycznie wzrost kredytu przeterminowanego i jaką ten wzrost powinien mieć wielkość, gdyby na niego działały wyłącznie przyczyny związane ze zmianą kolejności. Analiza jednak wzrostu, jaki wystąpił w głównych działach gospodarki, np. w rolnictwie, pozwala ustalić pewne konkretne i bardzo wysokie sumy kredytu przeterminowanego, które wystąpiły, w analizowanym okresie, z przyczyn dokładnie znanych i nie mających żadnego związku z nową kolejnością płatności. Jeżeli uwzględnić te sumy, zastrzegając się nadal, że nie mamy bliższego rozeznania co do innych przyczyn kształtowania się kredytu przeterminowanego, to wykazany w naszym bilansie wskaźnik 75, należy obniżyć o całe 50, czyli do 25. Wtedy ogólny wskaźnik wzrostu obu kredytów będzie 61, a tym samym **cena rzeczywista** wyniesie niewiele, bo zaledwie 7% obniżki zobowiązań.

Pewnej korekcie powinien zapewne ulec również wskaźnik wzrostu kredytu na należności fakturowe, gdyż niewątpliwie w pewnym stopniu może on być wyrazem zwiększonych obrotów, poza przypuszczalnymi przyczynami, do których się zalicza wydłużenie terminu akceptu oraz cyklu rozliczeniowego przedsiębiorstw handlowych. Te rzeczy są jednak trudne nawet do szacunkowego wyliczenia, a poza tym nie uwzględnianie ich będzie na pewno zrównoważone różnicą, o jaką powinien być skorygowany wzrost pozostałości na rachunkach rozliczeniowych, gdyby można było ustalić przyczyny tego wzrostu.

Na tle powyższej analizy nasuwa się pytanie, jak się ustosunkować do wyników naszego bilansu spadku zobowiązań i wzrostu kredytu. Wydaje się, że zawiera on pierwiastki, które upoważniają do **optymistycznej oceny wyników dokonanego usprawnienia** rozliczeń w postaci nowej kolejności regulowania zobowiązań. Na ostateczne wnioski należy jeszcze chyba poczekać, gdyż dotychczasowy nasz okres doświadczalny jest zbyt krótki. Do pewnej powściągliwości pod tym względem prowadzą również obserwacje wyników podobnej reformy w innych krajach.[3])

W Czechosłowacji statystyka rozliczeń i kredytów, wykazuje daleko słabsze osiągnięcia, przy czym ciężar problemu

3) Na podstawie konsultacji z przedstawicielami Państwowego Banku Czechosłowackiego oraz Ministerstwa Finansów NRD.

zaległości płatniczych przesunął się w dużym stopniu ze szczebla rozliczeń między przedsiębiorstwami na rozliczenia z bankiem, w którym wystąpił duży wzrost kredytu przeterminowanego i to z ustalonych przyczyn, mających swe źródło w nowej kolejności. Jeszcze w większym stopniu spadek przeterminowanych rozliczeń między przedsiębiorstwami odbił się na wzroście kredytu przeterminowanego w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Objawia się tam pesymizm, co do ekonomicznych rezultatów wprowadzonej zmiany w kolejności regulowania zobowiązań, podyktowany obserwacją, że występuje niemal zrównoważenie wzrostu kredytu bankowego i spadku przeterminowanych zobowiązań, co szczególnie przy układzie sektorowym przedsiębiorstw NRD, może grozić znacznym spadkiem zabezpieczenia kredytu bankowego.

*

Pozytywne wyniki nowej kolejności regulowania zobowiązań pobudzają do intensywniejszego podejmowania dalszych środków, prowadzących do usprawniania i przyśpieszania rozliczeń. Chodzi tu zarówno o udoskonalenie znanych nam dotychczas metod, jak i o poszukiwanie nowych środków, które mogą znów odkryć nieznane bliżej związki, istniejące w procesach obrotu płatniczego.

Doświadczenie ostatnich miesięcy sprzyja powstawaniu wielu projektów, które cechują się radykalnym, śmiałym rozwiązaniem. Tak więc dyskutuje się przyznanie pierwszej kolejności zobowiązaniom za dostawy, usługi i roboty, proponuje się zastosowanie w szerokim zakresie stałych kompensat, powszechne stosowanie przelewów w rozliczeniach miejscowych, rozszerzenie przedmiotu, na który może być wykorzystany kredyt na przeterminowane należności fakturowe itp. Wszechstronne przedyskutowanie tych zagadnień stanie się na pewno czynnikiem twórczym na najbliższym etapie prac nad dalszym doskonaleniem zasad systemu kredytowo-rozliczeniowego i metod pracy aparatu bankowego.

Temat kolejności regulowania zobowiązań poruszany jest bardzo często w naszych dyskusjach zarówno czysto teoretycznych, jak i w toku prac nad usprawnieniem i rozwojem systemu. Atrakcyjność tego zagadnienia wynika z omówionych już, pozytywnych rezultatów w postaci wydatnego przyśpieszenia rozliczeń, a ponadto z dokonanych spostrzeżeń i nasuwających się uwag co do układu kolejności i poszczególnych jej punktów. Już dzisiaj wydaje się, że można dokonać pewnych celowych zmian i wnioski w tych sprawach zaczynają się konkretyzować. Istnieją jednak dość silne tendencje do dalszych radykalniejszych zmian, a mianowicie, przesunięcia zobowiązań za dostawy, usługi i roboty, na drugie, a nawet na pierwsze miejsce.

Wydaje się, że zajęcie w tej sprawie zdecydowanego stanowiska byłoby jeszcze przedwczesne. Musimy także przemyśleć inne środki przyśpieszenia rozliczeń, przede wszystkim nowe formy stałych kompensat i ustosunkować się do nich. Są to rzeczy mające ścisły ze sobą związek, zmierzają bowiem do jednego celu, mogą się uzupełniać, albo wykluczać — dlatego rozwiązania sprawy trzeba szukać **w kompleksowym uregulowaniu** tych zagadnień.

Bardzo celowe jest też poczekanie na rezultaty doświadczeń radzieckich na tym polu. Decyzja przesunięcia zobowiązań fakturowych na trzecie miejsce i równoczesne stosowanie szerokich kompensat zdecentralizowanych wydaje się dość śmiała. Trzeba dużej dyscypliny i wnikliwej operatywnej kontroli, żeby nie dopuścić do wystąpienia cech automatyzmu płatniczego i osłabienia bodźców oddziałujących na dostawców.

W każdym bądź razie, dalsze radykalne zmiany w kolejności regulowania zobowiązań powinny być poprzedzone dokładnym rozpoznaniem wpływu zeszłorocznej zmiany na dyscyplinę finansową przedsiębiorstw oraz teoretycznym ustosunkowaniem się do zagadnienia kolejności **w ogóle** i do **różnych możliwości jej ustawienia.** Chodzi o to, żeby pod wpływem troski o likwidację przeterminowanych płatności, nie popaść w **jednostronność** i nie pominąć innych stron zagadnienia.

Możemy na wstępie zaznaczyć, że problem właściwej kolejności pokrywania zobowiązań istnieje nadal w Związku Radzieckim, gdzie sprawy tej nie uważa się za załatwioną ostatecznie. Wielu przedstawicieli Banku Państwa reprezentuje stanowisko, że zobowiązania fakturowe powinny być regulowane w pierwszej kolejności. Stanowisko takie opiera się na bardzo poważnych argumentach, przemawiających na jego korzyść. Wywodzą się one przede wszystkim z procesów ruchu środków pieniężnych w obrocie gospodarczym. Rachunek rozliczeniowy w swej podstawowej funkcji służby do skupiania środków pieniężnych, które w głównej masie przechodzą tylko przez konto bankowe i służą do pokrywania rozliczeń wynikających z obrotów gospodarczych. Wyodrębnienie rozliczeń między przedsiębiorstwami uspołecznionymi z ogólnej puli rozliczeń finansowych może być uzasadnione tym, że w nich znajduje swe pieniężne odbicie cały ruch produktu globalnego.

Z rachunku rozliczeniowego powinno się zatem przede wszystkim regulować płatności za dostawy, gdyż wychodzi się z założenia, że skoro przedsiębiorstwo zrealizowało swoją produkcję, to powinno otrzymać zapłatę od odbiorcy i na ten cel przede wszystkim koncentrowane są środki pieniężne na rachunku płatnika.

Taki powinien być naturalny bieg rzeczy, pieniądz rejestrowany na rachunku rozliczeniowym jest w przeważających sumach tym pieniądzem, który reprezentuje obrót gospodarczy i zgodnie z prawidłowością swego ruchu okrężnego powinien w pierwszej kolejności służyć na spłacenie transakcji zawieranych w ramach tego obrotu.

Pytanie, jaka kolejność dla zobowiązań fakturowych jest najwłaściwsza, sprowadza się właściwie obecnie, jeżeli sprawę rozważać z punktu ekonomicznego, do problemu pierwszej kolejności. Jak widzimy, przemawiają za nią poważne, zasadnicze argumenty. Jeżeli chodzi o możliwość innych rozwiązań, to wydaje się, że sprawa: zobowiązania na drugie miejsce — budżet na trzecie — nie przedstawia teoretycznie większych wątpliwości. Można tutaj tylko wysuwać względy fiskalne, które zresztą też nie są bardzo uzasadnione. Przede wszystkim szybsza realizacja należności fakturowych zabezpiecza budżetowi przyśpieszenie wpływów z podatku obrotowego potrącanego, w dużej już dzisiaj części od opłacanych faktur. Następnie można przyjąć, że przesunięcie zobowiązań fakturowych na drugie miejsce wzmocniłoby znowu o tyle sytuację płatniczą przedsiębiorstw (dalsza likwidacja wtórnych zaległości), że nie byłoby większej obawy o terminowe regulowanie płatności na rzecz budżetu. Sprawa ta zresztą jest pod bardzo czułą opieką i kontrolą Banku, co właściwie przemawia za tym, żeby rozliczeń z budżetem w ogóle nie umieszczać w oficjalnej kolejności, lecz uregulować ją odrębnym zarządzeniem, które pozostawiałoby pewną swobodę Bankowi, w stosowaniu elastyczniejszej metody, w sposób zabezpieczający oczywiście budżetowi terminowość wpływów na jego rachunek.

W literaturze radzieckiej znajdujemy stwierdzenia [4]), że zmniejszenie wzajemnego zadłużenia organizacji gospodarczych przyśpieszyło wpłaty na rzecz organów finansowych, przysparzając budżetowi znaczną sumę środków, których

[4]) Np. w artykule M. Lewina i M. Siudin — Efektywność nowego trybu kolejności wypłat — „Diengi i Kredit" Nr 11 z 1955 r.

by nie otrzymał przy zachowaniu poprzedniego wyższego stanu przeterminowanych płatności.

Wydaje się, że nie jest tutaj istotna kolejność regulowania rozliczeń z budżetem państwa, lecz właśnie taki **ogólny układ kolejności**, który by zapewniał jak najsprawniejszą rotację środków pieniężnych w ich ruchu okrężnym, a tym samym prawidłową sytuację finansową przedsiębiorstw.

Pozostaje jeszcze, jeżeli chodzi o główne problemy układu kolejności, powiedzieć parę słów o tym, czy słuszna jest obecna kolejność spłacania kredytu bankowego. Trafność zeszłorocznej zmiany potwierdza, wydaje się, sama statystyka rachunków bankowych. Jak wyprowadziliśmy wyżej, „cena kredytowa" okazała się (według stanów dotychczasowych) tak przystępna, że można śmiało uznać ustąpienie pierwszeństwa rozliczeniom między przedsiębiorstwami za posunięcie pozytywne z punktu widzenia ogólnoekonomicznego. Masowość stosunków płatniczych między przedsiębiorstwami zmajoryzowała, efektem usunięcia wtórnych zaległości, opóźnienia w spłacie kredytu do tego stopnia, że ogół przedsiębiorstw odczuł poprawę swej sytuacji płatniczej, a Bank nie ma podstaw do oceny zarejestrowanych zmian, jako zagrażających prawidłowemu funkcjonowaniu kredytu.

Trzeba jednak, kiedy już się myśli o wycyzelowaniu naszych usprawnień w rozliczeniach, wziąć jednak i to pod uwagę, że Bank nie powinien być pozbawiony możności jak najszybszego odzyskania wypłaconych kredytów w wypadku, **gdy zagraża mu strata** z tego tytułu. Taki postulat dyktuje rola Banku w kontroli obrotu pieniężnego i zabezpieczenia pieniądza.

Zupełnie sztywny system może wywołać znieczulenie przedsiębiorstw na sprawy kredytu i stworzyć praktykę zautomatyzowania zagadnienia terminowości kredytu, co jego funkcji mogłoby nadać charakter finansowania, a nie kredytowania. Postanowienia uchwały Nr 527 przewidują w pewnych przypadkach wcześniejsze regulowanie kredytu bankowego, chodzi więc tylko o ew. **dalsze zróżnicowanie zabezpieczające podstawowe interesy Banku.**

Do zagadnień specjalnie trudnych należy tu sprawa zwrotności kredytów udzielanych jednostkom spółdzielczym. Problem ten przedstawia się u nas inaczej, niż w Związku Radzieckim, dlatego wydaje się, że wymaga on również pewnego elastyczniejszego ujęcia. Zmieniona kolejność zwiększa w dużym stopniu ryzyko Banku co do poniesienia strat z tytułu udzielonych kredytów szczególnie spółdzielniom pracy. Sprawę chyba trzeba wyraźnie postawić w ten sposób, że przy bezskutecznym stosowaniu rygorów i sankcji kredytowych, gdy przedsiębiorstwo nie może zapewnić zwrotu kredytu i jego jednostka centralna — odpowiedniego zabezpieczenia, w każdym zaś razie w przypadku wstrzymania kredytowania, Bank **powinien mieć możność pokrycia wymagalnych kredytów w pierwszej kolejności.** Trzeba jednak w tym zagadnieniu rozróżniać sprawę własności spółdzielczej i zabezpieczenie własności państwowej.

Mimo, że uwagi powyższe mogą przemawiać za dokonaniem dalszych przesunięć zobowiązań fakturowych na bliższe miejsce, to jednak przed ew. zajęciem takiego stanowiska powinno się rozważyć jeszcze jeden i to wydaje się bardzo ważny aspekt omawianego zagadnienia. Chodzi o wyjaśnienie sobie, jakie w ogóle znaczenie ma, czy powinna mieć w systemie rozliczeniowym, zasada regulowania zobowiązań według ustalonej kolejności.

Formalnie należy ją uważać za **sui generis egzekucję** należności pieniężnych nie opartych jeszcze na tytułach wykonawczych, lecz regulowanych na podstawie nadanych bankowi uprawnień. Jest to norma prawa szczególnego, w stosunku do przepisów kodeksu postępowania cywilnego, w zakresie egzekucji należności pieniężnych. Wkracza ona w dziedzinę uregulowaną, w innej płaszczyźnie, przepisami prawa egzekucyjnego, co wskutek znacznych różnic w obu uregulowaniach (np. art. 584 § 1 k.p.c.) stwarza trudności nie tylko, jako problem teoretyczny, ale przede wszystkim w praktyce. Projekt nowego kodeksu postępowania cywilnego w przepisach normujących tryb egzekucji należności pieniężnych z rachunków bankowych jednostek gospodarki uspołecznionej uwzględnia w pewnej mierze stosunki obrotu gospodarki socjalistycznej po raz pierwszy w naszym prawie cywilnym. Proces harmonizowania prawa finansowego z prawem cywilnym został jednak dopiero rozpoczęty i dlatego trzeba zachować pewną ostrożność przy modyfikowaniu zasad ściągania należności pieniężnych **i dążyć do koordynowania ich w ramach wszystkich kategorii norm prawnych.**

Tyle co do prawnej strony zagadnienia. A jak się przedstawia sprawa z punktu widzenia systemu finansowego? Trzeba tutaj przede wszystkim mieć na uwadze samą istotę omawianej kolejności regulowania zobowiązań. Chodzi wyłącznie o przypadki braku wystarczających środków pieniężnych na rachunku rozliczeniowym do uregulowania wszystkich wymagalnych płatności. Zatem chodzi o środek, którego **motywem istnienia są nieprawidłowości w gospodarce finansowej przedsiębiorstw.**

Stąd można wyprowadzić tylko jeden wniosek. Ekonomiczne koncepcje doskonalenia zasad systemu kredytowo-rozliczeniowego nie mogą opierać się na środkach doraźnych i pomocniczych, lecz powinny sięgać sedna rzeczy. Muszą one wywodzić się z tych źródeł, w których tkwią siły zdolne do usprawnienia w takim stopniu gospodarki przedsiębiorstw, aby stosowana obecnie kolejność, jako zasada rozliczeń, stała się zbędna i była, tak jak powinno być, tylko swego rodzaju formą egzekucji należności pieniężnych.

Wydaje się, że dzisiaj zbyt mało pamięta się o tym prawdziwym charakterze instytucji kolejnego regulowania płatności, że uważa się ją **za normalną zasadę systemu rozliczeniowego**, za środek zdolny rozwiązać najtrudniejsze problemy stosunków płatniczych. Sugestia wieloletniej praktyki przesłania nam często istotny cel tej instytucji i jej miejsce w systemie. Bez wątpienia usprawnienia w kolejności, które likwidują maksymalne zaległości wtórne należy uważać za celowe i wprowadzać je, jednak trzeba pamiętać, że osiągnie się zawsze tylko mniejsze lub większe usunięcie zatorów wtórnych, a główną drogą, prowadzącą **do pełnej terminowości rozliczeń jest zwalczanie i usuwanie pierwotnych gospodarczych przyczyn** finansowych trudności przedsiębiorstw.

Dlatego też celem usprawień w kolejności regulowania zobowiązań może być tylko stworzenie czynników **osłabiających wpływ działalności przedsiębiorstw źle pracujących na działalność innych przedsiębiorstw.** Badając zagadnienie zatorów płatniczych w obrotach gospodarczych należy mieć jeszcze jedną rzecz na uwadze. Chodzi o kryterium przeterminowanych płatności. Określamy zaległości płatnicze według ustalonego cyklu rozliczeniowego. Płatność nie uregulowaną w obowiązującym cyklu zaliczamy do przeterminowanych. Powstaje wtedy zaległość płatnicza. Widoczne jest, że czynnikiem zaległej płatności jest okres czasu przyjęty za prawidłowy cykl rozliczeniowy. Jeśli został on ustalony na przykład na 12 dni,[5]), a zobowiązanie zostało spłacone 18 dnia, to w okresie sześciu ostatnich dni było ono zarejestrowane jako przeterminowane. Gdyby w tym przykładzie cykl prawidłowy został ustalony na dni 18,

5) Licząc cykl od dnia złożenia żądania zapłaty w banku.

statystyka nasza nie wykazywałaby zaległości i sytuacja płatnicza byłaby uważana za bardzo dobrą. Statystyka płatności, chociaż jest oczywiście obrazem ich prawidłowego przebiegu, to jednak nie ujmuje czynników świadczących o rzeczywistej prawidłowości rozliczeń. W wielu przypadkach określony cykl może być za krótki, w innych za długi, te sprawy rozwiąże tylko dobra praca aparatu bankowego. Nie jest ona jednak łatwa, gdyż krzyżują się dwa interesy. Cykl krótszy mobilizuje do przyspieszenia rozliczeń i odniesie swój skutek, jeżeli będzie rzeczywiście prawidłowy, tj. możliwy do wykonania, w wypadku natomiast, gdy jest nierealny, za krótki w stosunku do rzeczywiście potrzebnego czasu na dokonanie rozliczenia, wypaczy obraz płatności, zostanie bowiem wykazana zaległość, która wcale nie jest zaległością. Wydaje się, że **na tym polu można jeszcze w dużym stopniu pracę naszą usprawnić.**

Rozważania te mają na celu rzucić pewne światło na zagadnienie mierzenia zaległości płatniczych liczbami bankowej statystyki. W równaniu: z = f—p, tzn.: okres zaległości równa się faktycznemu cyklowi rozliczeniowemu minus prawidłowy cykl rozliczeniowy, ostatnia wielkość jest w pewnym stopniu niewiadomą. Można zatem napisać: z = f—x. Żeby więc dokładnie ustalić z (f jest zawsze wielkością wiadomą), należałoby znaleźć x dla każdego niemal stosunku płatniczego, a przynajmniej dla grupy stosunków płatniczych zachodzących w tych samych, w przybliżeniu, warunkach. Oczywiście, że takim ścisłym obliczeniom stoją na przeszkodzie trudności techniczne, można jednak sądzić, że ustalanie cyklu prawidłowego jest zbyt szablonowe i że byłoby celowe w pewnych wypadkach (np. z inicjatywy przedsiębiorstw) **stosować szerzej, niż to się w praktyce czyni, różnicowanie cyklu.** Miałoby to, zwłaszcza, duże znaczenie dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Nasuwa się jeszcze jedno spostrzeżenie. Jak wykazała statystyka, nastąpiło kilkakrotne obniżenie stanów przeterminowanych płatności. Gdyby o sytuacji finansowej sądzić z liczb statystycznych, ze stosunków procentowych, wskaźników i diagramów, wykazujących na papierze radykalne zmiany w grupie przeterminowanych płatności, to moglibyśmy z całą pewnością siebie głosić wielką poprawę w finansach przedsiębiorstw. Ale jeżeli liczby te odtwarzają istotnie taką sytuację, to powinno być i tak, że niezależnie od naszych skomplikowanych wyliczeń, powinniśmy ze wszystkich odcinków naszej pracy bankowej, mieć sygnały tej poprawy, bezpośrednio z przedsiębiorstw, z organizacji gospodarczych, z oddziałów Banku, a nie tylko z syntetycznych materiałów statystyki bankowej. Czy rzeczywiście, gdybyśmy nie znali ich sugestywnej wymowy, nie wiedzieli, że wskaźnik był 145, a jest 33, to czy wiedzielibyśmy o tym, z objawów bezpośrednio świadczących o poprawie gospodarki przedsiębiorstw? Może są takie objawy, może trzeba do nich zaliczyć np. niską „cenę kredytową" spadku rozliczeń, ze wzrostem pozostałości na rachunkach rozliczeniowych, nie wiemy jednak jeszcze tego dokładnie. A sam fakt, że nie wiemy, że nie widzimy konkretnych dowodów w kontaktach z przedsiębiorstwami nakazuje pewną ostrożność w ocenie wyników statystycznych. Gdyby np. w lipcu ub. roku f = p + 6, a obecnie tylko p + 2, to spadek zaległości będzie trzykrotny, w rzeczywistości jednak przyśpieszenie rozliczeń nie tak duże, gdyż f można w tym układzie oceniać na ok. 18—20.

Środkami, które wpłynęły ostatnio na zwiększenie dyscypliny płatniczej przez likwidację zaległości, czyli na zbliżenie naszych płatności do równania: f = p, była przede wszystkim nowa kolejność regulowania zobowiązań, która zmniejszyła f, a następnie wszystkie środki, które wpłynęły na zwiększenie p, jak nowy termin akceptu oraz przedłużony cykl rozliczeniowy w przedsiębiorstwach handlowych.

W zagadnieniu usprawniania rozliczeń, należy właściwie rozróżniać dwie sprawy: **zwiększenie dyscypliny płatniczej,** które polega na omówionym wyżej likwidowaniu zaległości płatniczych, oraz **przyśpieszenie w ogóle rozliczeń,** tj. przeprowadzanie ich w okresie krótszym od cyklu prawidłowego, co oznacza, że się osiągnie f<p.

O ile realizacja f = p może nastąpić z całym powodzeniem przy inkasowej formie rozliczeń, to do realizacji przyśpieszenia f<p, najbardziej skutecznym środkiem mogą być właściwe formy kompensat. Ta dziedzina jest u nas jeszcze bardzo mało zanalizowana i opracowana. Doświadczenia z BWR-ami, dające dobre wyniki w jednych okręgach bankowych, a słabe w innych, sporadyczne akcje kompensat branżowych i powszechnych, bardzo wąski zakres niektórych form stałych kompensat dwustronnych — oto prawie wszystko, czego w tej sprawie dokonaliśmy. Niewątpliwie więc nasze wysiłki powinniśmy skierować na **opracowanie takich form stałych kompensat,** które by z zachowaniem istotnej dyscypliny finansowej, **stworzyły lepsze warunki do przyśpieszenia rozliczeń.**

W Związku Radzieckim wprowadza się na szeroką skalę tzw. kompensaty zdecentralizowane, które właściwie są pewną odmianą, jeżeli chodzi o formę, naszych kompensat powszechnych z tym, że mają charakter stały i żeby je uchronić od automatyzmu, obwarowane są pewnymi rygorami, sprowadzającymi się do wyłączania z uczestnictwa w kompensacie przedsiębiorstw naruszających dyscyplinę finansową.

Doświadczenia radzieckie można wykorzystać do opracowania właściwej dla naszych stosunków formy kompensaty, która będzie pomocnym środkiem przyśpieszenia rotacji pieniądza, trzeba jednak, wydaje się, pamiętać o tym, że **masowe, niekontrolowane stosowanie** takiej formy, może łatwo doprowadzić do krawędzi automatyzmu.

Szerokie stosowanie kompensat zdecentralizowanych nie jest niczym innym, jak wyłączeniem rozliczeń między przedsiębiorstwami z puli ogólnej rozliczeń finansowych i stawianie ich, tym samym, w pierwszej kolejności w trybie regulowania zobowiązań. Przeciwko nim niemało do powiedzenia ma również strona techniczna, gdyż niewątpliwie pracochłonność przy przeprowadzaniu tych rozliczeń jest przy tym znacznie zwiększona.

W każdym razie niezrozumiałe są tendencje w Związku Radzieckim do masowego stosowania decentralizowanych kompensat i do równoczesnego przyznania zobowiązaniom fakturowym pierwszej kolejności, skoro między obu tymi środkami można postawić znak równości. Oczywiście, że jest między nimi jedna różnica, jeżeli sprawę rozpatrywać poza płaszczyzną ściśle rozliczeniową. Kompensaty są poparte kredytem, dlatego mają moc realizowania, jakby przedwczesnego rozliczeń, to jest, gdy u płatnika nie zostały jeszcze zmobilizowane dostateczne środki pieniężne. Tym bardziej jednak należy zachować wspomnianą ostrożność.

Potrzeba usprawnień rysuje się jeszcze na wielu innych odcinkach pracy, związanej z rozliczeniami. Przede wszystkim na odcinku kredytu na przeterminowane należności. Obniżenie stanów przeterminowanych płatności zwęziło sferę stosowania tego kredytu. Trzeba więc wyszukać wszystkie związki, jakie łączą się ze stanami przeterminowanych należności, które prawie bez dyskusji są u nas (jako swoista forma naszego systemu) uważane za najwłaściwszy przedmiot dla określenia wysokości przyznanego kredytu, i **rozszerzyć przedmiot, na który kredyt ten może być wykorzystany.** Niemal powszechne jest już zdanie, że powinno się dopuszczać wykorzystywanie go nie

tylko na przeterminowane zobowiązania fakturowe, lecz także na spłatę kredytu przeterminowanego i to bez obowiązujących obecnie ograniczeń limitowych.

Nie można, mimo powszechnego prawie u nas przekonania, co do słuszności naszej formy kredytowania przeterminowanych należności, wyłączyć jednak z dyskusji zagadnienia formy kredytu płatniczego, tj. przyznawanego płatnikom na przeterminowane zobowiązania fakturowe.

Przedmiotem opracowań powinny stać się również formy rozliczeń w obrotach miejscowych, w transakcjach z organizacjami transportu, rozszerzenie zakresu czeków, usprawnienie techniki akredytywy itp. Tak samo doświadczenie wskazuje już na celowość pewnych przesunięć w kolejności regulowania zobowiązań, nie tak zasadniczych, ale także ważnych oraz innych związanych z nią usprawnień. Mamy szczególnie na myśli regulowanie rat amortyzacyjnych oraz rezerwowanie środków na fundusz płac i płatności z nimi zrównane. Szczegółowe omówienie tych wszystkich zagadnień przekracza już ramy niniejszego artykułu i nadaje się do oddzielnego opracowania.

M. L. Kostowski

Z ZAGADNIEŃ KWALIFIKACJI I KREDYTOWANIA ZAPASÓW DREWNA W REJONACH LASÓW PANSTWOWYCH

Zagadnienie kwalifikacji i kredytowania ponadnormatywnych zapasów drewna w rejonach lasów państwowych budzi w praktycznej działalności aparatu kredytowego wiele wątpliwości.

Szczególnie mocno uwypukliło się to w roku 1955, kiedy w wyniku częściowych zmian w organizacji obiegu drewna, jak również w systemie sprawozdawczości, ewidencji i rozliczaniu kosztów, powstało cały szereg nowych, nie spotykanych dotychczas okoliczności, które w znacznym stopniu skomplikowały pracę oddziałów.

W związku bowiem z przejęciem przez rejony lasów państwowych składnic spedycyjnych i bindug od Państwowej Centrali Drzewnej, następuje poza rozszerzeniem zakresu działania, zamknięcie całego pierwiastkowego procesu produkcyjnego i obiegu drewna surowego w jednym przedsiębiorstwie — lasy państwowe.

W wyniku powyższego drewno, które dotychczas dostarczane było z lasu do składnic centrali zbytu jako półprodukt, przyjmuje na składnicach końcowych, (spedycyjnych), należących obecnie do lasów państwowych, formę wyrobu gotowego, który stanowi równocześnie nowy aktyw przedsiębiorstwa i nowy przedmiot kredytowania.

Ustalanie wartości zabezpieczenia kredytu (przy stosowanym w lasach systemie rozliczania kosztów) odrębnie dla produkcji w toku i odrębnie dla wyrobów gotowych, jak również rozeznanie struktury tych zapasów, nasuwa w codziennej pracy kredytowca wiele trudności i wiele wątpliwości.

W związku z tym wydaje się celowe, szczególnie w świetle zmian, jakie zostały wprowadzone w roku bieżącym, podjęcie próby omówienia chociażby najważniejszych zagadnień z zakresu kwalifikacji i kredytowania ponadnormatywnych zapasów drewna w rejonach lasów państwowych.

Zanim jednak przejdziemy do spraw bardziej szczegółowych, chciałbym chociażby informacyjnie omówić kilka spostrzeżeń natury, nazwijmy je ogólnej.

Na podstawie obserwacji poczynionych w ostatnim okresie w zakresie kredytowania zapasów drewna w rejonach lasów państwowych, wydaje się, że rozgraniczanie przy kredytowaniu tego samego fizycznie przedmiotu i o tej samej użyteczności na dwa odrębne aktywa (produkcja w toku i wyroby gotowe) ma charakter czysto formalny.

Różnica między tymi aktywami polega właściwie tylko na tym, że znajdują się one w innych miejscach składowania i że koszty własne drewna zgromadzonego na składnicach spedycyjnych są zwiększone o koszty transportu do tych składnic.

Obojętne więc jest z punktu widzenia przydatności i wykorzystania surowca drzewnego, z którego miejsca będzie on dostarczony — z lasu czy ze składnicy spedycyjnej.

Ważniejsze natomiast jest jaki długi jest okres rotacji drewna, licząc od momentu wyrębu do chwili sprzedaży.

W związku z tym przyjmuje się obecnie przy kredytowaniu rejonów lasów państwowych jako zabezpieczenie kredytu jeden przedmiot — **drewno**, bez względu na miejsce w którym ono się znajduje (w lesie, na składach przejściowych, manipulacyjnych czy spedycyjnych), ustalając jego wartość według przeciętnego rzeczywistego kosztu jednostkowego.

Większą natomiast uwagę należy zwrócić na rozeznanie i ustalanie prawidłowej struktury zapasów oraz rzeczywistych kredytowych potrzeb rejonów, uzasadnionych ich prawidłową i planową działalnością gospodarczą.

Zasadniczą przyczyną występowania ponadnormatywnych zapasów drewna w rejonach lasów państwowych jest sezonowość produkcji.

Uwidocznia się to przede wszystkim we wzmożonej eksploatacji lasów, dokonywanej głównie w pierwszym i czwartym kwartale każdego roku. Jest to okres tak zwanych „żniw leśnych", kiedy mimo wielkiego nasilenia prac również przy zrywce i wywozie drewna z lasu, zarysowują się poważne dysproporcje w intensywności wykonywania poszczególnych robót.

Zadania w zakresie wyrębu realizowane są w znacznie większych rozmiarach niż wywóz, co w konsekwencji powoduje sezonowy i uzasadniony wzrost zapasów ponadnormatywnych.

W miarę jednak jak zmniejsza się intensywność wyrębu i wykonawstwo zadań w tym zakresie dobiega granic zakreślonych planem, następuje przy równoczesnym kontynuowaniu przynajmniej planowanego wywozu, stopniowy spadek zapasów, które pod koniec trzeciego kwartału powinny kształtować się w granicach zbliżonych do normatywu.

Kwalifikacja i kredytowanie zapasów sezonowych zostały w zasadzie dostatecznie wyjaśnione w przepisach kredytowych, jako wytycznych ramowych i nie powinny nasuwać większych trudności.

Nie ulega jednak wątpliwości, że konkretne przejawy sezonowości i podejście pracownika kredytowego do kontroli i kredytowania zapasów stąd wynikających musi być zróżnicowane w zależności od branży a często nawet przedsiębiorstwa. Dlatego też rozwiązywanie bogatej i różnorodnej na tym odcinku problematyki branżowej, która nie może być ograniczona w żadnym przypadku wyłącznie do zasięgu przepisów ramowych, musi być dokonywane indywidualnie, z uwzględnieniem oczywiście pewnych cech specyficznych.

Poczynione obserwacje potwierdzają zresztą, że inspektor kredytowy w swej codziennej pracy, nawet w na pozór prostych i uregulowanych zagadnieniach, napotyka na cały szereg życiowych, nie wyjaśnionych żadnymi przepisami (co zresztą jest zupełnie zrozumiałe), problemów, które

w zależności od stopnia znajomości przedsiębiorstwa i przygotowania ekonomiczno-kredytowego rozwiązuje mniej lub bardziej trafnie.

Na jakie więc trudności napotyka specjalnie pracownik kredytowy kontrolujący rejon lasów państwowych? Największe trudności powoduje kontrola i ustalenie prawidłowego zabezpieczenia kredytu na drewno.

Kredyt socjalistyczny powinien odpowiadać bowiem cechom: planowości, celowości, zwrotności, terminowości i zabezpieczeniu.

Udzielenie kredytu na drewno, który by spełniał wszystkie wymienione wyżej warunki nasuwa sporo wątpliwości.

Szczególnie dużo tych wątpliwości napotyka się jeśli chodzi o warunek terminowości i zabezpieczenia kredytu.

Ponadnormatywne zapasy drewna, które w zasadzie powstają na skutek sezonowego nagromadzenia są z reguły zaliczane do grupy celowych.

Terminy spłaty kredytów udzielanych pod zabezpieczenie tych zapasów ustalane były dotychczas przeważnie na dni regulacji kredytów według stanu na ultimo miesiąca poprzedniego. Praktyka taka, stosowana jak stwierdzono od kilku lat, sprowadza się właściwie do regulowania zadłużenia przedsiębiorstwa w zależności od wielkości zabezpieczenia, natomiast ustalanie terminu płatności ma w tym wypadku wyłącznie formalny charakter.

Usiłowanie ustalania jakiegoś innego terminu spłaty dla poszczególnych ściśle określonych partii drewna, których identyfikacja, biorąc pod uwagę wielkość obszaru leśnego (rejony są przedsiębiorstwami wielozakładowymi trójszczeblowymi) jak również sposób składowania i ewidencji, byłoby również tylko fikcją.

Wydaje się zresztą, że w warunkach rejonów lasów państwowych, gdzie nierytmiczność produkcji, a tym samym i skoki w ponadnormatywnych stanach zapasów drewna, występują z mniejszym lub większym nasileniem przez cały rok, w zależności od sezonu (okresu) sprawa ustalania terminów w sensie przedstawionym wyżej nie ma istotnego znaczenia.

Z tego względu zrezygnowano z ustalania terminów płatności dla kredytów ponadnormatywnych na zapasy produkcyjne udzielanych rejonom lasów państwowych.

Natomiast bezwzględnie przestrzeganym musi być fakt, że charakter zapasu sezonowego ma drewno, pochodzące tylko z produkcji ostatniego okresu gospodarczego.

Zapasy pochodzące z okresów wcześniejszych mają charakter nadmiernych i zbędnych w rejonie.

Poważne trudności powstają przy kredytowaniu rejonów lasów państwowych w zakresie prawidłowego ustalenia zabezpieczenia kredytu z punktu widzenia czy to jest ten sam zapas, czy taki sam zapas.

Dyskusja na ten temat toczy się od dawna i zdania są podzielone.

Niezależnie jednak od tego jakiego broni się poglądu bezsporny chyba jest fakt, że zagadnienie powyższe musi być rozpatrywane w ścisłym powiązaniu z warunkami w jakich jest on przechowywany.

Decydującym więc powinno być stwierdzenie czy dany zapas na skutek „przelegiwania" traci na swojej wartości i przydatności, czy też nie.

W warunkach rejonów lasów państwowych moment ten ma bardzo ważne znaczenie.

Drewno przetrzymywane zbyt długo w lesie czy też na składnicach butwieje i traci na swojej przydatności, a tym samym i na swojej wartości. Straty ponoszą przy tym nie tylko lasy, lecz przede wszystkim gospodarka ogólnonarodowa w której surowiec ten, jako deficytowy, zaledwie w części pokrywa istniejące zapotrzebowanie.

Działanie więc zarówno rejonów lasów jak i oddziałów powinno wspólnym frontem zmierzać do przyspieszenia cyrkulacji drewna, a tym samym do likwidacji jego nadmiernych zapasów w lesie i na składnicach.

Częstym bowiem zjawiskiem w rejonach lasów państwowych jest występowanie, poza zapasami sezonowymi, zapasów nadmiernych i zbędnych, pochodzących z lat ubiegłych, których likwidacja następuje bardzo powoli, bądź co gorsza, następuje ich dalszy wzrost.

Zapasy te przybierają niejednokrotnie charakter stały i stanowią łącznie z zapasami celowymi, pochodzącymi z sezonowego nagromadzenia, przedmiot kredytowania.

Jasne jest, że takie fakty stoją w kolizji z ogólnie obowiązującymi zasadami systemu kredytowego. Kredyt udzielony pod takie zabezpieczenie, w części pokrywającej zapasy stare, ma charakter bezterminowy, wynikający ze stałego finansowania tej samej grupy zapasów. Ponadto kredyt taki nie odpowiada zasadzie planowości i celowości kredytu krótkoterminowego. Rejon otrzymuje bowiem ten kredyt niezależnie od tego jakie są przyczyny powstania zapasów i bez względu na to czy zapasy te są planowe czy ponadplanowe.

Problematyczne również staje się zabezpieczenie odnośnej części takiego kredytu, nie ma bowiem żadnej gwarancji, że zapasy stare zostaną sprzedane jako pełnowartościowe i że zaistnieje obiektywna możliwość zwrotu udzielonej pożyczki.

O ile więc występowanie zapasów sezonowych jest w pełni uzasadnione i niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki narodowej, o tyle występowanie zapasów starych — nadmiernych i zbędnych — jakkolwiek w pewnej mierze jest niewątpliwie nieuniknione, jest zjawiskiem gospodarczo niekorzystnym i poza unieruchomieniem części dochodu narodowego powoduje pogłębienie deficytu drewna w przedsiębiorstwach zużywających ten surowiec.

Poza tym kredytowanie zapasów drewna nadmiernych czy zbędnych nie tylko że nie pomaga rejonom w walce z trudnościami lecz pogłębia je i osłabia tę walkę. Energiczne natomiast wyłączanie tych zapasów z zabezpieczenia kredytu powoduje powstawanie trudności finansowych i zmusza rejon oraz jego jednostki nadrzędnej do zainteresowania się tym zagadnieniem i stworzenia odpowiednich warunków umożliwiających ich rozładowanie.

Jasne jest, że rozeznanie i ustalenie prawidłowej struktury ponadnormatywnych zapasów drewna w rejonach lasów państwowych nie jest zagadnieniem ani prostym ani łatwym. Powinno ono być oparte przede wszystkim na kontroli sytuacji w poszczególnych nadleśnictwach a niejednokrotnie nawet leśnictwach.

Ważnym bowiem jest ustalenie prawidłowego okresu pochodzenia danej grupy zapasów i stwierdzenie czy to są zapasy stare z lat ubiegłych, czy też z bieżącej działalności gospodarczej rejonu.

Wstępna analiza struktury zapasów drewna powinna być przeprowadzona wspólnie z rejonem na podstawie materiałów jakie są w jego posiadaniu.

Rejon natomiast, opierając się na zestawieniu z inwentaryzacji, która jest dokonywana w październiku każdego roku i która szczegółowo ustala okresy pochodzenia i miejsce składowania (leśnictwo) wszystkich zapasów drewna, powinien podawać przy każdym oświadczeniu stan zapasów pochodzących z poprzednich okresów eksploatacyjnych a więc nadmiernych i zbędnych w rejonie.

Wyliczenie takie powinno być oparte o dane cyfrowe, wynikające z meldunków operatywnych nadsyłanych przez nadleśnictwo.

Prawdziwość tych danych i przebieg akcji upłynniania powinny być zbadane w drodze inspekcji w terenie, o których mowa wyżej. Inspekcjami powinny być objęte szczególnie te leśnictwa, w których nagromadzenie zapasów starych wpływa decydująco na sytuację rejonu w zakresie gospodarki zapasami drewna.

Postępowanie takie wpłynie niewątpliwie mobilizująco na pracę rejonu i poprawę jego sytuacji na tym odcinku.

Poza zapasami ponadnormatywnymi, omówionymi wyżej, w toku działalności gospodarczej rejonu lasów występuje dość często zjawisko przejściowego spiętrzenia zapasów drewna, spowodowane odchyleniami bądź zahamowaniem w wywozie z lasu. Zjawisko to jest często całkowicie niezależne od rejonu.

Różnica między tymi zapasami, a zapasami poprzednio omówionymi (sezonowymi i nadmiernymi) polega na tym, że nie można przewidzieć, a tym bardziej planować ich występowania. Nie można bowiem przewidzieć trudności, które uniemożliwią uzyskanie odpowiedniej ilości środków transportowych dla zrealizowania planowanego wywozu.

Ponadto zapasy te różnią się od zapasów sezonowych i nadmiernych również i tym, że okres ich pozostawania w rejonie jest stosunkowo krótki i trwa nie dłużej jak jeden, a maksimum do trzech miesięcy. Drewno pozostające z tego tytułu w rejonie przez dłuższy okres czasu nabiera cech zapasów nadmiernych i zbędnych.

Inny jest więc charakter i przyczyny powstania zapasów sezonowych drewna, a inny przejściowych spiętrzeń, różne zatem muszą być warunki ich kredytowania. O ile bowiem kredyt na zapasy sezonowe może być planowany i limitowany, to kredyt na zapasy wynikające z przejściowych spiętrzeń, jak już wyżej powiedzieliśmy, nie może być przewidywany.

Z tych powodów, zgodnie zresztą z naszym systemem kredytowym, istnieje konieczność funkcjonowania dwóch odrębnych rodzajów kredytów ponadnormatywnych na drewno. Kredyt celowy — na zapasy sezonowe i kredyt na nadzwyczajne potrzeby — na zapasy przejściowe, wynikające z czasowego niewykonania planu wywozu.

Powyższa praktyka nasuwała pewne wątpliwości szczególnie wśród pracowników Centrali. Uważano bowiem, że zapasy powstałe w wyniku niewykonania planu wywozu nie mają charakteru spiętrzeń przejściowych, lecz są zapasami posezonowymi, i w tym przypadku powinny być kredytowane kredytem celowym, lub powinny być wyłączone z kredytowania.

Wydaje się, że pewne nieporozumienie wprowadził tu istniejący do niedawna wymóg składania przez przedsiębiorstwo odrębnego planu rozładowania na zapasy zakwalifikowane do innych kredytowanych, co uważano niejednokrotnie za bardziej skuteczny instrument oddziaływania na przedsiębiorstwo.

W przypadku jednak powstawania tych zapasów w rejonach lasów państwowych plany rozładowania jako odrębne dokumenty są niepotrzebne, a zapasy drewna stają się posezonowymi dopiero wówczas jeśli przejściowe spiętrzenie nie zostało zlikwidowane.

Zapas tego rodzaju staje się wówczas zapasem zbędnym i powinien być wyłączony z kredytowania.

Wysuwane sugestie, jakoby następowała przy takiej formie kredytowania zamiana kredytu celowego na kredyt na nadzwyczajne potrzeby są oczywiście nieuzasadnione. Niezrozumiałe i błędne jest również rozumowanie — a z takim rzeczywiście można się było spotkać — że kontrola zabezpieczenia kredytu jest bardziej rygorystyczna w przypadku posługiwania się kredytem na nadzwyczajne potrzeby.

Stwierdzić jednak trzeba, że posługiwanie się wyżej opisaną formą kwalifikowania zapasów drewna w rejonach lasów państwowych ułatwia referentowi kredytowemu właściwe ustosunkowanie się do potrzeb rejonu z punktu widzenia — kredytować i w jakim okresie czy też nie kredytować.

Ponadto umożliwia to przez ustalenie charakteru przedmiotu kredytowania prowadzenie prawidłowej działalności kredytowej oddziału, co będzie miało zasadnicze znaczenie z chwilą wprowadzenia w życie w stosunku do rejonów lasów państwowych zróżnicowanych zasad kredytowania, zgodnie z postanowieniami uchwały Nr 526.

Reasumując przytoczone wyżej uwagi stwierdzić należy, że prawidłowa kwalifikacja zapasów drewna w rejonach lasów państwowych posiada decydujące znaczenie dla ustalenia właściwego i realnego zabezpieczenia udzielonego kredytu i w zależności od sumienności z jaką będzie przeprowadzona, wpływa na sytuację gospodarczą rejonu, który jest drobną, lecz nierozerwalną cząstką naszego gospodarstwa ogólnonarodowego.

Kwalifikacja zapasów decyduje również o poważnym stopniu o polityce kredytowej, jaką przyjmie oddział w stosunku do rejonu.

Wiadomo, że życie gospodarcze jest znacznie bogatsze od założeń teoretycznych i zasady teoretyczne, przekazywane w formie chociażby jak najbardziej szczegółowych wytycznych, nie mogą obejmować, nawet przykładowo, wszystkich jego możliwości.

Zasadniczym jednak warunkiem udzielenia kredytu na zapasy drewna jest szczegółowe poznanie przedmiotu kredytowania, jest właściwa orientacja i rozeznanie okresu jego pochodzenia, wartości, przydatności, warunków składowania, jak również całego szeregu innych momentów indywidualnych dla poszczególnych przypadków, które są potrzebne dla prawidłowego zakwalifikowania występujących zapasów drewna, jako zabezpieczenia udzielonego kredytu.

Do tego bowiem zagadnienia sprowadzają się w zasadzie wszystkie problemy kredytowe sprowadza się cała działalność oddziału, dotyczącą kontroli i kredytowania rejonów lasów państwowych.

K. Latopolski

NOWE ZASADY KREDYTOWANIA HANDLOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW SKUPU

Specyficzny charakter działalności przedsiębiorstw skupu polega przede wszystkim na tym, że przedsiębiorstwa te dokonują skupu w zasadzie bez ograniczeń, przy czym wielkość skupu oraz nasilenie w poszczególnych okresach nie da się z góry dokładnie określić. W związku z tym system kredytowania handlowych przedsiębiorstw skupu powinien uwzględniać z jednej strony konieczność elastycznego uruchamiania środków przeznaczonych na regulowanie płatności związanych ze skupem, a z drugiej, zapewnić Bankowi możliwość oddziaływania, w formie odpowiednio zmodyfikowanej, na przebieg procesów skupu.

Położenie w systemie kredytowania skupu głównego nacisku na zagwarantowanie przedsiębiorstwom skupu pełnej zdolności płatniczej, co jest realizowane za pośrednictwem specjalnego kredytu płatniczego, może nasuwać przypuszczenie, że w odniesieniu do tych przedsiębiorstw zadanie Banku sprowadza się wyłącznie do kredytowania, do bieżącego przydzielania środków pieniężnych z kredytu bankowego i przeprowadzania okresowej regulacji kredytów. Przekonanie to może wypływać z okoliczności, że przedsiębiorstwa skupu nabywają głównie artykuły o charakterze deficytowym, a przeto problem zapasów nadmiernych w większości przypadków nie istnieje w tych

przedsiębiorstwach. Istnieje jednak problem należytego przechowywania i zabezpieczenia skupowanych artykułów oraz terminowego przesuwania ich do odbiorców. W niektórych przedsiębiorstwach (odnosi się to szczególnie do przedsiębiorstw skupujących surowce wtórne) istnieje wyraźna tendencja gromadzenia zapasów zbędnych i nadmiernych, nie nadających się do zużycia. Oddziaływanie przez Bank na przedsiębiorstwa skupu jest więc konieczne i celowe i powinno wpłynąć na usprawnienie przebiegu procesów skupu.

Wprowadzone w roku 1952 zasady kredytowania skupu miały na celu przede wszystkim zapewnienie przedsiębiorstwom skupu możliwości niezwłocznego opłacenia skupowanych artykułów w drodze pokrywania wszelkich płatności związanych ze skupem ze specjalnie w tym celu uruchomionego kredytu płatniczego na skup, który mógł być wykorzystywany również wtedy, gdy przedsiębiorstwa były zadłużone na rachunku kredytu przeterminowanego. Istotną i poważną wadą tych zasad była ich duża pracochłonność, spowodowana dokonywaniem codziennych manipulacji na rachunku kredytu na należności fakturowe (udzielanego na podaż żądań zapłaty) i kredytu płatniczego na skup oraz skomplikowana regulacja kredytów. Dużym utrudnieniem był również obowiązek ustalania terminów spłat kredytów ponadnormatywnych, finansujących zapasy pochodzące ze skupu. Terminy spłat kredytów miały zapewnić oddziaływanie kredytu bankowego na wykonywanie planów obrotu przedsiębiorstw skupu, gdy tymczasem w wyniku zmienności w nasileniu skupu jak również i z powodu korygowania planów sprzedaży, terminy spłat stały się zjawiskiem wtórnym, rejestrującym niedokładnie zmiany w zapasach ponadnormatywnych.

Począwszy od roku 1955 obowiązują nowe zasady kredytowania handlowych przedsiębiorstw skupu, oparte na ogólnie przyjętym systemie kredytowania przedsiębiorstw handlowych (kredytowanie na obrót).

Zgodnie z tymi nowymi zasadami, źródłem finansowania skupu w handlowych przedsiębiorstwach skupu jest kredyt na zapasy towarów, który spełnia podwójną rolę — kredytu płatniczego — kredyt ten jest bowiem wykorzystywany bieżąco na regulowanie płatności związanych ze skupem — oraz kredytu finansującego zapasy powstałe w wyniku dokonywanego skupu. Wykorzystywanie kredytu na zapasy towarów na opłacanie zobowiązań z tytułu otrzymywanych dostaw nie podlega żadnym ograniczeniom i nie zależy od aktualnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (zadłużenie na rachunku kredytu przeterminowanego nie wstrzymuje uruchamiania kredytu na zapasy towarów).

Obok zmniejszenia czynności czysto manipulacyjnych przez wyeliminowanie codziennych operacji na rachunkach kredytu na należności fakturowe i kredytu płatniczego na skup, istotnym usprawnieniem w stosunku do dotychczasowego systemu jest również zrezygnowanie z zasady ustalania terminów spłat kredytu. Trudności w ustalaniu terminów spłat kredytów ponadnormatywnych, finansujących zapasy pochodzące ze skupu, są ogólnie znane. Próby zmierzające do zastosowania specjalnej metody ustalania terminów spłat kredytów, w celu dostosowania terminów do ruchu zapasów w przedsiębiorstwach skupu (na przykład w zakładach zbożowych „PZZ") nie przyniosły oczekiwanych wyników. W tej sytuacji, przy opracowywaniu nowego trybu kredytowania przedsiębiorstw skupu, zrezygnowano z ustalania terminów spłat kredytu na zapasy towarów zabezpieczając terminowość kredytu pośrednio przez zarachowywanie wpływów z tytułu sprzedaży na dobro rachunku kredytu na zapasy towarów oraz przez okresowe kontrole zabezpieczenia kredytu.

Drugim poważnym uproszczeniem w nowym systemie kredytowania skupu jest przyjęcie zasady, że kredyt ten finansuje zarówno zapasy towarów pochodzących ze skupu jak też i inne towary, na przykład pochodzenia przemysłowego. Uzasadnieniem tej zasady jest okoliczność, że w handlowych przedsiębiorstwach skupu towary nie pochodzące ze skupu stanowią tylko niewielką część ogólnej masy towarowej i stwierdzenie ewentualnych nadmiarów, w celu dokonania wyłączeń z kredytowania, nie powinno sprawiać większych trudności.

Zasada finansowania kredytem na zapasy towarów łącznie masy towarowej pochodzącej ze skupu oraz masy towarowej z importu (na przykład w zakładach zbożowych „PZZ") nie może również budzić wątpliwości.

W ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów pokrywa się więc równowartość wszystkich dostaw towarów łącznie z kosztami zakupu, obciążającymi te towary a także kwoty innych rozliczeń związanych ze skupem (w tym rozliczenia wyrównawcze z tytułu mniejwartości itp.). W pewnych przypadkach w ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów mogą być pokrywane również płatności z tytułu zakupu materiałów na przykład pasz, a to z uwagi na to, że zaopatrzenie w pasze ma ścisły związek z akcją skupu. Trzeba jednak podkreślić, że zapasy materiałów pokryte w ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów nie mogą stanowić zabezpieczenia kredytu na zapasy towarów i finansowanie ich może się odbywać na ogólnych zasadach (kredytem ponadnormatywnym na zapasy materiałowe).

Omawiając zakres wypłat z rachunku kredytu na zapasy towarów należy jeszcze zwrócić uwagę na sprawę odprowadzania podatku obrotowego od zainkasowania żądań zapłaty. W związku z trybem odprowadzania podatku obrotowego powstają wątpliwości czy dokonywanie obciążeń rachunku kredytu na zapasy towarów z tego tytułu nie oznacza udzielania kredytu na pokrycie zobowiązań przedsiębiorstwa wobec budżetu. Przypuszczenie takie jest oczywiście błędne, gdyż podatek obrotowy przechodzi przez rachunek kredytu na zapasy towarów ewidencyjnie, w tym samym dniu następuje uznanie rachunku kredytu kwotą z tytułu podatku obrotowego (wpływ z tytułu sprzedaży obejmuje zainkasowany podatek obrotowy) oraz obciążenie kwotą podatku rachunku kredytu. Różnice między wysokością podatku odprowadzonego a zarachowanego faktycznie za dany okres są wyrównywane automatycznie w ramach regulacji kredytu na zapasy towarów. Wobec tego wszystkie dodatkowe rozliczenia z tytułu podatku obrotowego za okresy ubiegłe nie mogą być dokonywane w ciężar rachunku kredytu na zapas towarów.

Zasady funkcjonowania kredytu na zapas towarów w handlowych przedsiębiorstwach skupu umożliwiają przedsiębiorstwom wykorzystywanie kredytu w sposób optymalny, to jest stosownie do kształtowania się zabezpieczenia kredytu. Jednakże pełne wykorzystywanie kredytu na zapasy towarów nie jest celowe w okresach, gdy przedsiębiorstwo znajduje się w posiadaniu wolnych środków na rachunku rozliczeniowym. W takiej sytuacji nie ma przeszkód, ażeby na żądanie przedsiębiorstwa dokonywać spłaty kredytu na zapasy towarów w dniach między regulacjami. Jeżeli spłata taka przypadałaby między 15 dniem miesiąca lub końcem miesiąca, a dniem regulacji, musiałaby być odpowiednio uwzględniona przy dokonywaniu najbliższej regulacji kredytu na zapasy towarów, w celu niedopuszczenia do dwukrotnej spłaty kredytu.

W ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów regulowane są wydatki związane ze skupem i zakupem towarów, natomiast pozostałe wydatki, takie jak na przykład zakup materiałów, rozliczenia z budżetem, płace, energia itp. pokrywane są z rachunku rozliczeniowego. Ponieważ całość należności z tytułu sprzedaży wpływa na rachunek kredy-

tu na zapasy towarów, zachodzi konieczność przelewania na rachunek rozliczeniowy części wpływów w wysokości różnicy między ceną zbytu a ceną skupu towarów, to jest marże, prowizje oraz dodatnie różnice budżetowe w celu umożliwienia przedsiębiorstwu dokonywania bieżących wydatków z rachunku rozliczeniowego.

O wysokości przelewów marż i prowizji (oraz ewentualnie dodatnich różnic budżetowych) na rachunek rozliczeniowy decyduje wskaźnik wyliczany jako stosunek procentowy kwoty marż i prowizji do wartości sprzedaży i przerzutów na podstawie danych ostatniego sprawozdania terminowego. Jeżeli dane sprawozdania terminowego nie gwarantują możliwości wyliczenia wskaźnika w wysokości prawidłowej, gdy np. sprawozdania te sporządzane są nierealnie i zawierają błędne dane, wówczas wypada przyjąć jako podstawę wyliczeń kwartalne sprawozdania finansowe.

Wskaźnik przelewów marż i prowizji, ustalony na podstawie sprawozdawczości finansowej i zastosowany do bieżących wpływów na rachunek kredytu na zapasy towarów pozwala na przekazywanie na rachunek rozliczeniowy marż i prowizji w wysokości odpowiadającej w przybliżeniu wysokości marż i prowizji faktycznie realizowanych przez przedsiębiorstwo, pod warunkiem, że obroty przedsiębiorstwa rozwijają się równomiernie w następujących po sobie okresach. W przeciwnym razie, gdy stosunek sumy marż i prowizji do wartości sprzedaży i przerzutów ulega zmianom wskutek sezonowości w działalności przedsiębiorstwa czy też wskutek poważnych zmian asortymentowych sprzedawanych towarów wyliczenie wskaźnika należałoby oprzeć na danych planu gospodarczego.

Powyższe uwagi w przedmiocie przelewania kwot na rachunek rozliczeniowy dotyczyły w zasadzie przedsiębiorstw rentownych. Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa deficytowe, to należy stwierdzić, że przelewy na rachunek rozliczeniowy mogą być dokonywane jeżeli cena zbytu jest wyższa aniżeli cena skupu, to znaczy jeżeli przedsiębiorstwo pokrywa częściowo koszty skupu, na przykład:

cena skupu	80
koszty skupu plus marża	20
	100
cena zbytu	90
Różnica do pokrycia z budżetu	**10**

Przelew z rachunku kredytu na zapasy towarów na rachunek rozliczeniowy powinien wynosić 10. Pozostałą część kosztów skupu otrzymuje przedsiębiorstwo w formie dotacji z budżetu na rachunek rozliczeniowy. O ile w tym przykładzie cena zbytu wyniosłaby 80 lub mniej, wówczas przelewy z rachunku kredytu na zapasy towarów na rachunek rozliczeniowy nie mogłyby być dokonywane.

Dotychczasowe doświadczenia w zakresie stosowania nowych zasad kredytowania handlowych przedsiębiorstw skupu wykazują zbyt liberalne kredytowanie przedsiębiorstw, co się wyraża w gromadzeniu znacznych środków pieniężnych na rachunkach rozliczeniowych oraz w licznych przypadkach w przekredytowaniu przedsiębiorstw. Jest to następstwem błędów i niedokładności popełnianych przy kontroli zabezpieczenia kredytu na zapasy towarów, które polegają na ustalaniu zabezpieczenia kredytu w kwotach przewyższających faktyczne zabezpieczenie oraz nie uwzględnianiu rezerw finansowych (tak zwanych luzów finansowych), znajdujących się w posiadaniu przedsiębiorstw.

Zabezpieczenie kredytu na zapasy towarów stanowią łącznie ponadnormatywny stan zapasów towarów oraz stan nierozliczonych dotacji (zaliczek) udzielonych punktom skupu. Analiza oświadczenia o stanie wartości kredytowanych (wzór C—22) polega przede wszystkim na orientacyjnym wyliczeniu wymienionych wielkości na podstawie materiałów posiadanych przez oddział przy zastosowaniu prostego schematu: stan początkowy zapasów (towary oraz nie rozliczone dotacje razem) plus przychód, minus rozchód, równa się stan końcowy zapasów.

Kwota rozchodu odpowiada wielkości sprzedaży ustalonej w oparciu o arkusz C—15, natomiast przychód równa się w naszej metodzie sumie obciążeń rachunku kredytu na zapasy towarów. Wyliczenie przychodu inną metodą nie jest możliwe w większości przypadków, ponieważ oddziały nie posiadają odpowiednich danych, na przykład w zakresie rozliczeń z dostawcami dokonanych poza inkasem. Przykład wyliczeń stanu zapasów zawarty jest w przepisach szczegółowych o kredytowaniu handlowych przedsiębiorstw skupu. W przykładzie tym suma obciążeń rachunku kredytu na zapasy towarów skorygowana została o kwotę obciążeń rachunku kredytu, natomiast pominięto różnice w cenach, po których przedsiębiorstwo nabywa i sprzedaje nabyte towary (ceny skupu i ceny zbytu).

Okoliczność ta nie ma jednak wpływu na wyniki wyliczeń. Różnica ceny zbytu do ceny skupu, odpowiadająca w zasadzie marży wyliczonej przez przedsiębiorstwo jest znana, gdyż wylicza się ją dla celów dokonywania przelewów na rachunek rozliczeniowy. Gdyby więc kwotę marż i prowizji potrącić od sprzedaży, wówczas należałoby również potrącić kwotę identyczną z sumy obciążeń rachunku kredytu na zapasy towarów, gdyż w tej właśnie wysokości obciąża się rachunek kredytu z tytułu marż i prowizji odprowadzanych na rachunek rozliczeniowy. Potrącenie jednakowych kwot od wielkości przychodu i rozchodu nie miałoby wpływu na wynik wyliczeń końcowych. Niedokładności natomiast mogą powstać wskutek nieścisłego wyliczenia sumy marż i prowizji. Nie powinny one jednak przekraczać tolerancji dopuszczalnej —5% zapasów.

Mówiąc o eliminowaniu rezerw finansowych w przedsiębiorstwach skupu wypada podkreślić, że powstają one głównie w sferze rozliczeń wskutek opóźnień w regulowaniu zobowiązań wobec dostawców, bądź to z winy dostawców (opóźnione fakturowanie), bądź też z innych przyczyn. W chwili obecnej od ponadnormatywnego stanu zapasów towarów oraz nierozliczonych dotacji (zaliczek) potrącane są dostawy niefakturowane i przeterminowane zobowiązania fakturowe, a więc rezerwy finansowe, powstające w sferze rozliczeń fakturowych (inkasowych). Nie ulega jednak wątpliwości, że jako dostawy niefakturowane powinny być również potraktowane zobowiązania wobec indywidualnych producentów, z którymi rozliczenia przebiegają poza inkasem, tym bardziej, że rozliczenia z dostawcami indywidualnymi stanowią poważną część rozliczeń z tytułu skupu, przy czym nie ma uzasadnionych powodów dla gromadzenia się powstałych stąd rezerw na rachunkach rozliczeniowych.

W handlowych przedsiębiorstwach skupu przeprowadza się równoczesną regulację kredytu na zapasy towarów i kredytu na należności fakturowe. Ponadto w niektórych przypadkach może zachodzić potrzeba przeprowadzenia równocześnie regulacji innych kredytów, na przykład kredytu normatywnego*) w razie kształtowania się stanu za-

*) Kredyt na zapasy towarów spełnia zasadnicze funkcje kredytu udzielanego przedsiębiorstwom skupu, a mianowicie zapewnienie środków na wypłaty z tytułu skupu, finansowanie zapasów ponadnormatywnych oraz kontrolę przebiegu procesów skupu. Wobec tego kredyt normatywny w przedsiębiorstwach skupu traci rację bytu. Kredyt normatywny udzielany jest w trybie uzupełniania własnych funduszów obrotowych przedsiębiorstw skupu, a wysokość jego ulega zmianie jedynie w razie zmiany (wzrostu lub spadku) normatywów. Kredyt normatywny nie pełni więc żadnych funkcji kontrolnych w stosunku do procesów gospodarczych zachodzących w przedsiębiorstwach skupu i komplikuje jedynie manipulację bankową, wymagając dokonywania regulacji w miarę zmian normatywów.

W tej sytuacji tryb finansowania normatywów środków obrotowych w przedsiębiorstwach skupu należałoby zmienić w tym sensie, aby normatyw towarów finansowany był w całości funduszami własnymi.

pasów poniżej normatywu oraz kredytów ponadnormatywnych.

W toku przeprowadzania regulacji kredytów mogą zachodzić przypadki powstawania salda kredytowego na rachunku kredytu na zapasy towarów (oświadczenie C—22 część III, pozycja 7). Powstanie salda kredytowego może być następstwem na przykład upłynnienia większej partii towarów, realizacji przeterminowanych należności, odprowadzania na rachunek rozliczeniowy zbyt niskich kwot marż i prowizji. Jeżeli kredyt na zapasy towarów posiada wolne zabezpieczenie, wówczas niewątpliwie salda kredytowe powinny być przekazane na rachunek rozliczeniowy. Inaczej jest jednak, gdy kredyt na zapasy towarów nie posiada zabezpieczenia a przeciwnie rezerwy finansowe przewyższają ponadnormatywne stany towarów (w oświadczeniu C—22, część I, pozycja 12 oraz część III, pozycja 8 figuruje kwota ze znakiem minus). Przypadek ten wystąpi w razie sprzedaży i zainkasowania równowartości sprzedanych towarów, które nie zostały jeszcze opłacone, na przykład na dzień regulacji występował stan ponadnormatywny towarów w wysokości 150 oraz dostawy nie zapłacone dostawcom, na które wystawiono faktury i żądania zapłaty odbiorcom w wysokości 750. Regulacja powinna wyglądać następująco:

ponadnormatywny stan towarów	150	kredyt na zapasy tow.	150
zobowiązania	750	udzielono kredyt na należności fakturowe	750
zabezpieczenie	600	kredyt na zapasy towarów po udzieleniu kredytu na należności fakturowe	600

W przykładzie tym nie ma potrzeby przekazywania salda kredytowego, powstałego na rachunku kredytu na zapasy towarów, na rachunek rozliczeniowy, ponieważ uregulowanie zobowiązań wobec dostawców w najbliższym okresie spowodowałoby znaczne przekredytowanie przedsiębiorstwa. Przypadek taki jednak w praktyce występuje może rzadko, gdyż na ogół saldo kredytowe na rachunku kredytu na zapasy towarów oraz ujemna kwota w pozycji „zabezpieczenie kredytu" będą wielkościami różnymi.

Jeżeli więc saldo kredytowe byłoby wyższe aniżeli wolne zabezpieczenie kredytu (wyliczone w kwocie ujemnej) na przykład na skutek przekazywania zbyt niskich kwot na rachunek rozliczeniowy z tytułu marż i prowizji, wówczas różnicę należałoby przekazać na rachunek rozliczeniowy, na przykład:

— kredyt na zapasy towarów po udzieleniu kredytu na należności fakturowe	— 600
— zabezpieczenie	— 550
— przelew na rachunek rozliczeniowy	50

Obok zagadnienia prawidłowego kredytowania handlowych przedsiębiorstw skupu należy zwrócić uwagę na sprawę oddziaływania na te przedsiębiorstwa. Zasadniczo w stosunku do handlowych przedsiębiorstw skupu mogą być stosowane ogólnie obowiązujące środki oddziaływania ze zmianami wprowadzonymi instrukcją o kredytowaniu skupu. Pewne wątpliwości mogą budzić kryteria zaliczania przedsiębiorstw skupu do przedsiębiorstw „dobrze pracujących". Należy się zgodzić z tym, że wygospodarowywanie zysku nie jest celem działalności przedsiębiorstw skupu. Jednakże wykonanie planowego wyniku (osiągnięcie planowego zysku lub nieponiesienie ponadplanowej straty) daje niewątpliwie podstawę do najbardziej syntetycznej oceny gospodarności przedsiębiorstwa, tym bardziej, że równocześnie bierze się pod uwagę wykonanie planu obrotu. Uznając za słuszne stosowanie w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych skupu ogólnych kryteriów kwalifikowania do przedsiębiorstw dobrze pracujących należałoby w szerokim zakresie brać pod uwagę specyfikę działalności przedsiębiorstw skupu, a w ramach analizy wykonania planowego wyniku działalności i planu obrotu uwzględniać obiektywne przyczyny niewykonania wspomnianych planów.

Omówiony system kredytowania skupu dotyczy w zasadzie przedsiębiorstw handlowych. W przypadku jednak, gdy przedsiębiorstwa handlowe prowadzą również działalność przetwórczą (w granicach poniżej 50%, ogólnej działalności, powinny być one kredytowane na tych samych zasadach, z uwzględnieniem nieznacznych zmian, które sprowadzają się przede wszystkim do:

— zmiany metody wyliczania kwot przelewów na rachunek rozliczeniowy (uzupełnienie metody dotychczasowej),

— równoczesnej kontroli zabezpieczenia kredytu na zapasy towarów i innych kredytów ponadnormatywnych.

T. Klinger

ZMIANA CEN ŚRODKÓW PRODUKCJI

Z dniem 1 stycznia 1956 roku dokonana została zmiana poziomu cen zbytu środków produkcji (Uchwała Rady Ministrów Nr 544/54 z dnia 2 sierpnia 1954 roku) oraz wprowadzono nowe ceny fabryczne i ceny porównywalne (Uchwała Prezydium Rządu Nr 531/55 z dnia 2 lipca 1955 roku). Zmiany te wywarły poważny wpływ na kredytowanie przedsiębiorstw przez Bank, poczynając od pierwszego kwartału 1956 roku, jak również rzutują na niektóre pozycje wniosków do planu kredytowego i sprawozdań z kontroli sytuacji finansowej przedsiębiorstw. W związku z tym wydaje się celowe wyjaśnienie podstawowych pojęć i zasad z zakresu ustalania cen w gospodarce socjalistycznej oraz przyczyn zmiany cen i warunków, w jakich nastąpiła realizacja wspomnianych uchwał rządu.

Zasady ustalania cen środków produkcji

W gospodarce socjalistycznej istnieje obiektywna konieczność wartościowej formy ewidencji nakładów pracy żywej i pracy uprzedmiotowionej, ponoszonych w procesie produkcji. Konieczność ta wynika z oddziaływania prawa warto-

Jak wiadomo, środki konsumpcji, jako towary, wchodzą do sfery cyrkulacji i sprzedawane są konsumentom dla zaspokojenia ich potrzeb osobistych. Realizacja środków konsumpcji dokonywana jest w formie pieniężnej. Stąd powstaje konieczność utrzymania formy pieniężnej wynagrodzeń za pracę, a tym samym i ewidencja nakładów pracy żywej w procesie produkcji dokonywana być musi również w formie pieniężnej.

Niezbędnym elementem procesu produkcji są (obok pracy) środki produkcji (środki pracy i przedmioty pracy). Środki produkcji reprezentują pracę uprzedmiotowioną, wydatkowaną w poprzednich procesach produkcji, wynagrodzenie za którą wypłacane było również w formie pieniężnej. Dlatego też obrachunek pracy uprzedmiotowanej (środki produkcji) następuje w formie pieniężnej, podobnie jak i obrachunek pracy żywej.

Konieczność wartościowo-pieniężnego wyrażania nakładów pracy żywej i pracy uprzedmiotowanej, wydatkowanej w procesie produkcji, powoduje niezbędność ustalania cen środków produkcji, pomimo że nie wchodzą one do sfery cyrkulacji tak jak środki konsumpcji, będące towarami.

Ceny środków produkcji są wyrazem oddziaływania prawa wartości na produkcję i stanowią podstawowe narzędzie rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw socjalistycznych. Dla spełnienia tej roli ceny środków produkcji ustalane są przez państwo według pewnych ogólnych zasad, zapewniających właściwe proporcje w gospodarce, wzmacniających bodźce finansowe, umożliwiających prawidłowe planowanie, ewidencję i kontrolę procesu reprodukcji socjalistycznej.

Podstawową zasadą przy ustalaniu cen środków produkcji jest zasada maksymalnego zbliżenia cen do kosztów własnych wytworzenia środków produkcji. Przy ustaleniu cen na poziomie niższym od kosztów własnych produkcji powstaje cały szereg ujemnych zjawisk gospodarczych. Przedsiębiorstwa — przy takim ustaleniu cen i kosztów — muszą ponieść siłą rzeczy straty. Ponieważ straty pochłaniają fundusze własne przedsiębiorstw, w które zostały one wyposażone przez państwo, przeto powstaje konieczność uruchomienia stałego systemu dotacji budżetowych na pokrycie deficytów przedsiębiorstw. W rezultacie następuje znaczne osłabienie zainteresowania przedsiębiorstw zagadnieniem akumulacji, a tym samym poderwane zostają zasady rozrachunku gospodarczego. Opieranie się na cenach środków produkcji nie pokrywających kosztów ich wytworzenia w poważnym stopniu utrudnia właściwy wybór materiałów do produkcji z punktu widzenia ekonomiczności ich zużycia. W zakresie inwestycji nakłady inwestycyjne nie pokrywają kosztów niezbędnych dla ich wykonania a badanie efektywności ekonomicznej inwestycji jest zaciemnione i w znacznym stopniu utrudnione.

Przy ustaleniu cen środków produkcji znacznie powyżej kosztów własnych następuje zbędna akumulacja w przemyśle produkującym środki produkcji. Akumulacja zgromadzona przez te gałęzie przemysłu nie stanowi akumulacji państwa w ścisłym tego słowa znaczeniu. Dochody budżetu powstałe na skutek odprowadzenia do budżetu przez przemysł (produkujący środki produkcji) wpłat z tytułu zysków muszą być przeznaczone na sfinansowanie inwestycji i przyrostu środków obrotowych przedsiębiorstw po cenach przekraczających znacznie koszty własne wytworzenia tych środków produkcji.

Przy realizowaniu zasady zbliżenia cen środków produkcji do kosztów własnych ich wytworzenia bierze się pod uwagę średnie planowane koszty własne. W praktyce jest rzeczą trudną wyliczenie średnich kosztów własnych, biorąc pod uwagę różne rozmiary, stopień wyposażenia technicznego i organizacji, odległość od dostawców i odbiorców itp. poszczególnych przedsiębiorstw produkujących dany artykuł. Dlatego też w praktyce przy ustalaniu cen artykułów produkowanych przez szereg fabryk, bierze się pod uwagę planowane koszty własne zakładu, najbardziej typowego w danym okresie czasu z punktu widzenia technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych warunków produkcji.

Drugą z kolei zasadą, którą stosuje się przy ustalaniu cen środków produkcji w gospodarce socjalistycznej jest zasada jednolitości cen w odniesieniu do tego samego artykułu. W myśl tej zasady ustalona cena danego produktu obowiązuje wszystkie przedsiębiorstwa państwowe, wytwarzające ten produkt. Tym samym więc każde państwowe przedsiębiorstwo — odbiorca płaci za dany produkt jednakową cenę niezależnie od tego, kto jest jego dostawcą. Konsekwentne stosowanie tej zasady przy ustalaniu cen środków produkcji umożliwia ocenę ekonomiczną działalności przedsiębiorstw, porównywanie i kontrolę wyników poszczególnych przedsiębiorstw wytwarzających te same produkty. Dzięki zasadzie jednolitości cen powstają dla wszystkich przedsiębiorstw-odbiorców danego produktu jednolite warunki kalkulacyjne, stwarzające bazę dla oceny i porównań wyników ich działalności.

Istotne znaczenie w zakresie polityki cen posiada zasada stałości cen, polegająca na eliminowaniu wszelkich dowolnych, nieplanowanych zmian cen środków produkcji przez przedsiębiorstwa. Zmiany cen środków produkcji powinny być dokonywane tylko poprzez okresowe obniżki cen, uzasadnione spadkiem kosztów własnych w wyniku postępu technicznego, organizacyjnego i ekonomicznego. Ceny ustalane bieżąco na nowe artykuły, wprowadzane do produkcji, muszą być określone w odpowiedniej relacji do już produkowanych, podobnych artykułów.

Wymienione wyżej zasady ustalania cen środków produkcji nie mogą być stosowane w sposób mechaniczny. Polityka cen w gospodarce socjalistycznej czyni świadomie i celowo szereg odchyleń od tych zasad.

Do najczęściej stosowanych wyjątków od zasady maksymalnego zbliżenia cen do kosztów własnych należy odchylenie cen od kosztów w celu stworzenia szczególnych bodźców dla oszczędnej gospodarki danym artykułem, dla zastępowania artykułów deficytowych — niedeficytowymi, lub mniej deficytowymi. Tak np. odchylenie cen od kosztów własnych produkcji deficytowych metali nieżelaznych powinno być w stosunku do cen wyrobów żelaznych ustalone w takiej relacji, która zachęciłaby odbiorców do zastępowania metali nieżelaznych — wyrobami żelaznymi wszędzie tam, gdzie na to pozwalają warunki techniczne. Podobnie ceny klasycznych elementów budowlanych powinny być ustalone w stosunku do cen elementów prefabrykowanych na takim poziomie, który skłaniałby przedsiębiorstwa budowlane do szerszego stosowania prefabrykatów w budownictwie. Odchylenie od zasady maksymalnego zbliżenia cen środków produkcji do kosztów własnych ich wytworzenia jest stosowane również w tych przypadkach, gdy należy zróżnicować ceny w zależności od użyteczności danego produktu w procesie produkcji, pomimo że koszty własne poszczególnych gatunków tego produktu nie różnią się wcale, lub różnią się bardzo niewiele. Tak np. różnicuje się ceny poszczególnych gatunków węgla niezależnie od tego, że koszty wydobycia nie różnią się wcale lub różnią się bardzo nieznacznie. Dzięki zróżnicowaniu cen węgla w zależności od jego użyteczności w procesie produkcji stwarza się bodźce do oszczędnej, racjonalnej gospodarki zarówno u odbiorców węgla, jak i w kopalniach wydobywających węgiel.

Gdy przedsiębiorstwo uruchamia produkcję nowego, dotychczas nie wytwarzanego artykułu, wówczas koszty produkcji takiego artykułu kształtują się zwykle przejściowo na wysokim poziomie. W tych przypadkach stosuje się również odchylenie ceny od kosztów własnych, ustalając cenę na poziomie nie pokrywającym kosztów produkcji. Ta planowa deficytowość jest likwidowana stopniowo w miarę opanowania procesu produkcji, zwiększania volumenu produkcji itp.

Również stosowane są wyjątki od zasady jednolitości cen zwłaszcza wtedy, gdy odbiorca ma dużą swobodę w zakresie wyboru dostawcy i miejsca dostawy. Przykładem tego są materiały budowlane, produkowane przez przemysł miejscowy. Zróżnicowanie cen tych materiałów w zależności od kosztów własnych poszczególnych producentów zachęca odbiorcę do poszukiwania najtańszego źródła, a dostawcę skłania do walki o obniżkę kosztów własnych. Oczywiście wyjątki od zasady jednolitości cen są możliwe tylko wtedy, gdy dany artykuł nie jest centralnie rozdzielany, gdyż w tym przypadku odbiorca nie ma żadnego wpływu na wybór dostawcy.

Opierając się na scharakteryzowanych wyżej zasadach i konsekwentnie stosowanych wyjątkach od tych zasad, państwo socjalistyczne prowadzi politykę cen zmierzającą do pogłębienia w przedsiębiorstwach rozrachunku gospodarczego [illegible]

uzyskiwania coraz lepszych ekonomiczno-finansowych wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

Czy dotychczasowe (tzn. do końca 1955 r.) ceny środków produkcji w Polsce odpowiadały tym zasadom? Nie. Scharakteryzujemy pokrótce jak przedstawiały się ceny zbytu środków produkcji do końca planu sześcioletniego.

Ceny środków produkcji do końca 1955 roku

Dotychczasowe ceny środków produkcji, tzn. ceny obowiązujące do dnia 31 grudnia 1955 r. nie obrazowały nakładów pracy żywej i uprzedmiotowanej. Ceny środków produkcji kształtowały się w przeważającej masie poniżej kosztów własnych, stwarzając w ten sposób deficytowość większości gałęzi produkcji w dziale „A" gospodarki narodowej. Rezultatem takiej relacji cen i kosztów własnych wytworzenia środków produkcji była konieczność uruchomienia systemu dotacji budżetowych na pokrywanie strat ponoszonych przez przedsiębiorstwa wytwarzające środki produkcji. System ten — jak wykazała praktyka — podważał zasady rozrachunku gospodarczego i stwarzał obojętność pracowników deficytowych przemysłów wobec zagadnienia akumulacji i kosztów.

Deficytowość, wynikająca z samej struktury cen i kosztów, stępiała wrażliwość i aktywność załóg przedsiębiorstw produkujących środki produkcji w walce o obniżkę kosztów własnych, wykrywanie rezerw i ponadplanową akumulację.

Zagadnienie deficytowości podstawowych gałęzi przemysłu środków produkcji miało charakter polityczny. Ludzie nieuświadomieni w zakresie problematyki ekonomicznej dawali często wyraz poglądom, że przedsiębiorstwa socjalistyczne pracują znacznie gorzej niż te same przedsiębiorstwa w gospodarce kapitalistycznej. Jako rzekomy dowód tych błędnych poglądów przytaczano argument, że to samo przedsiębiorstwo przynosiło właścicielom w okresie kapitalizmu poważne zyski, a państwo socjalistyczne musi teraz do tego przedsiębiorstwa dokładać, gdyż pracuje ono ze stratą. Mechanizm odchylenia cen od kosztów własnych i system planowych dotacji budżetowych był bowiem i jest dla większości obywateli nieznany lub niezrozumiały.

Należy również pamiętać o tym, że deficytowość przedsiębiorstw wyrażała różną treść ekonomiczną. Mogła bowiem być wynikiem techniczno-organizacyjnego zacofania przedsiębiorstwa, jego złej pracy lub ceny ustalonej poniżej kosztów własnych. Często te wszystkie elementy splatały się ze sobą nawzajem w praktyce, uniemożliwiając prawidłową ocenę działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

W podstawowej gałęzi naszego przemysłu, tj. w górnictwie węglowym, ceny ustalone były poniżej kosztów własnych, stwarzając stałą deficytowość. Rezultatem tego było nie tylko osłabienie działania zasady rozrachunku gospodarczego w kopalniach, lecz również stępienie bodźców w walce o oszczędność zużycia węgla w całej gospodarce narodowej. W kosztach przedsiębiorstw udział kosztów paliwa — wskutek niskiej ceny węgla — był proporcjonalnie tak mały, że nie stwarzał zainteresowania, bodźców do oszczędności węgla i obniżki tego elementu kosztów. Biorąc pod uwagę powszechność i masowość zużycia węgla jako podstawowego paliwa, można wyobrazić sobie jak istotnym czynnikiem w skali całej naszej gospodarki jest uruchomienie skutecznych bodźców w walce o oszczędne zużywanie węgla.

Jako przykład błędnego ustalenia cen środków produkcji można wymienić materiały budowlane, a zwłaszcza drzewo. Cena drzewa nie stanowiła wskaźnika celowości użycia go z punktu widzenia ogólnej gospodarki. Pomimo, że drzewo było i jest artykułem deficytowym, cena ustalona była w niewłaściwej relacji do innych materiałów budowlanych, stwarzając raczej zachętę do marnotrawstwa i stosowania drzewa w miejsce innych materiałów. Tak np. 1 m² płyt pilśniowych i trzcinowych kosztował drożej niż 1 m² drzewa. Cena desek w stosunku np. do ceny cegły była po wojnie niższa niż w 1938 r. Ceny drzewa kryły wiele błędów i nieprawidłowości, nie uwzględniając takich podstawowych elementów jak stopień wilgotności i pracochłonności.

Takich przykładów błędnych relacji cen poszczególnych środków produkcji oraz niewłaściwych relacji cen środków produkcji do ich kosztów wytworzenia można by wyliczyć bardzo dużo. Odchylenia cen środków produkcji znacznie poniżej kosztów własnych oraz błędy w relacji cen poszczególnych środków produkcji stwarzały warunki nie sprzyjające gospodarności naszych przedsiębiorstw. Na tym tle zarysowywała się coraz ostrzej konieczność generalnej rewizji dotychczasowego systemu cen, przy czym reformę tę należało przeprowadzić z dniem 1 stycznia 1956, tj. tak, ażeby w plan pięcioletni gospodarka nasza wkroczyła z uporządkowanym systemem cen.

Zmiana poziomu cen zbytu środków produkcji

W oparciu o wyjaśnione poprzednio zasady ustalania cen przeprowadzona została, zgodnie z uchwałą Rady Ministrów Nr 514/54 z dnia 2 sierpnia 1954 r. zmiana poziomu cen zbytu środków produkcji oraz niektórych opłat i stawek taryfowych za usługi świadczone w ramach gospodarki uspołecznionej. Uchwała ta weszła w życie z dniem 1 stycznia 1956 r.

W wyniku zmiany poziomu cen zbytu zlikwidowana została przecena bilansowe na dz. 1.I.1956 r. Przecena ta środki produkcji. Podwyżka cen środków produkcji jest dosyć poważna, wynosi bowiem od 10 do 170% i obejmuje bardzo szeroki asortyment środków produkcji, a mianowicie: węgiel, koks, gazy, ropę naftową, energię elektryczną, rudy żelazne, wyroby hutnicze, ceramiczne materiały ogniotrwałe, metale nieżelazne, rudy metali nieżelaznych, różnorodne maszyny, narzędzia i urządzenia przemysłowe, wyroby metalowe, artykuły chemiczne, materiały budowlane, drzewo, skóry surowe, surowce włókiennicze itd.

Jednocześnie uległy podwyższeniu opłaty za przewóz towarów koleją i żeglugą śródlądową.

W oparciu o nowe ceny środków produkcji dokonana została przecena bilansowa na dz. 1. 1. 1956 r. Przecena ta objęła następujące pozycje bilansowe: materiały, wyroby gotowe, półfabrykaty i produkcję w toku. Nakłady przyszłych okresów nie uległy przeszacowaniu, biorąc pod uwagę poważne trudności techniczne.

Zmiana poziomu cen zbytu środków produkcji zlikwidowała w zasadzie deficytowość przemysłów wytwarzających środki produkcji oraz usunęła szereg błędów w relacjach cen.

Ustalenie nowych cen zbytu, zapewniających rentowność poszczególnych gałęzi przemysłu środków produkcji nie oznacza jednak, że zlikwidowano deficytowość we wszystkich przedsiębiorstwach tych gałęzi przemysłu. Przedsiębiorstwa bowiem, których poziom kosztów własnych przekracza średni dla danej gałęzi przemysłu poziom kosztów własnych identycznej produkcji — pozostały deficytowe. Deficytowość tych przedsiębiorstw uległa w stosunku do stanu poprzedniego znacznemu zmniejszeniu, jednakże nie uległa całkowitej likwidacji. W związku z tym system dotacji z budżetu na pokrycie planowych strat funkcjonuje w dalszym ciągu, lecz w znacznie mniejszym zakresie, ponieważ ilość przedsiębiorstw planowo — deficytowych uległa zasadniczej redukcji. Deficytowość przedsiębiorstw, których koszty własne są wyższe od średniego poziomu kosztów stanowi sygnał dla szczególnego zainteresowania się tymi przedsiębiorstwami przez jednostki nadrzędne i bodziec dla poczynań technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych,

zmierzających w kierunku modernizacji zakładów i usprawnienia ich pracy.

Należy podkreślić, że podwyższenie cen zbytu środków produkcji nie stanowi w najmniejszym choćby stopniu przeszkody w dalszej szybkiej industrializacji kraju. Utrzymywanie sztucznie niskiego poziomu cen środków produkcji nie tylko nie stanowi warunku szybkiej, socjalistycznej industrializacji kraju, lecz — jak wykazała praktyka — sprzyja marnotrawstwu i rozrzutności w gospodarce. Przy sztucznie niskich cenach środków trwałych i środków obrotowych maleje skuteczność walki o oszczędność w eksploatacji maszyn i zużyciu materiałów, słabną bodźce zmierzające w kierunku wykrywania rezerw produkcyjnych i materiałowych.

Zmiana cen zbytu środków produkcji nie oznacza wzrostu akumulacji w całej gospodarce narodowej. W wyniku zmiany cen zbytu środków produkcji następują przesunięcia w wielkości akumulacji poszczególnych działów gospodarki narodowej (przemysł, handel itd.) i poszczególnych gałęzi przemysłu. Ogólna kwota akumulacji nie uległa jednak zmianie. Uzyskanie akumulacji dotychczas deficytowych gałęzi przemysłu nastąpiło kosztem pomniejszenia rentowności tych przedsiębiorstw, które zużywają środki produkcji o podwyższonej obecnie cenie. Korekta akumulacji w wielu przypadkach nie zamknęła się w ramach przemysłu, lecz przesunęła się na handel, a zwłaszcza na szczebel hurtu.

Jednakże w żadnym przypadku w wyniku zmiany cen środków produkcji nie uległy podwyżce detaliczne ceny środków konsumpcji, nabywanych przez masy pracujące. Tam gdzie w rezultacie podwyżki cen zbytu środków produkcji i korekty akumulacji powstała deficytowość na poszczególnych szczeblach obrotu towarowego, system dotacji budżetowych likwiduje niedobory.

Należy pamiętać, że nowe ceny środków produkcji nie decydują o cenach detalicznych środków konsumpcji, wchodzących do sfery cyrkulacji. Ceny detaliczne środków konsumpcji zależą bowiem od:

a) wielkości masy towarowej, przeznaczonej dla konsumpcji i

b) sumy dochodów pieniężnych ludności.

Ceny detaliczne środków konsumpcji pozostały więc bez zmiany.

Ceny fabryczne i ceny porównywalne

Do końca 1955 r. istniały w naszej gospodarce tzw. ceny niezmienne 1937/38 r. W cenach niezmiennych była planowana i ewidencjonowana produkcja globalna przemysłu. Posługiwaliśmy się tymi cenami, ażeby uzyskać porównywalność dla poszczególnych lat gospodarki socjalistycznej, a nawet dla porównań z okresem przedwojennym.

Jednakże 10 lat gospodarki socjalistycznej przyniosło tak poważne zmiany w zakresie techniki, technologii, organizacji pracy, wydajności pracy, struktury i asortymentu produkcji, że ceny niezmienne przestały ilustrować właściwe relacje oparte na kosztach własnych produkcji. Trzeba przy tym pamiętać, że ceny 1937/38 r. ustalane były w warunkach gospodarki kapitalistycznej, w warunkach anarchii produkcji, kartelizacji niektórych gałęzi przemysłu, uzależnienia od dyspozycji kapitału zagranicznego itp.

W pierwszych latach po wojnie działał system kartkowy zaopatrzenia, koszty własne przedsiębiorstw nie reprezentowały więc prawidłowo nakładów pracy żywej i uprzedmiotowanej. Dopiero uchwała z dnia 3 stycznia 1953 r., likwidująca system kartkowy, stworzyła podstawy umożliwiające rozpoczęcie prac nad ustaleniem nowego systemu cen. Reforma cen nastąpiła na progu planu pięcioletniego.

Poczynając od dnia 1 stycznia 1956 r.:

1) zlikwidowane zostały dotychczasowe ceny niezmienne 1937/38, jako instrument planowania i ewidencji produkcji globalnej przemysłu i

2) wprowadzono ceny fabryczne i ceny porównywalne.

Do końca 1955 r. produkcja globalna była planowana i ewidencjonowana wg cen niezmiennych 1937/38 r., natomiast produkcja towarowa wg cen zbytu, po których dokonywane były rozliczenia między przedsiębiorstwami. Struktura cen zbytu powodowała jednak poważne zniekształcenia w proporcjach wielkości produkcji i realizacji poszczególnych działów i gałęzi przemysłu i uniemożliwiała prawidłową analizę ekonomiczną rozwoju i proporcji gospodarki narodowej. Działo się to wskutek tego, że struktura cen zbytu jest odmienna dla przemysłów produkujących środki produkcji (dział A) i dla przemysłów produkujących środki konsumpcji (dział B). Cena zbytu środków produkcji obejmuje w zasadzie koszt własny wytworzenia danego produktu powiększony o niewielki zysk (w granicach 5%), natomiast cena zbytu środków konsumpcji obejmuje: koszt własny wytworzenia, zysk i podatek obrotowy. Należy przy tym pamiętać, że podatek obrotowy odprowadzany przez przemysł środków konsumpcyjnych do budżetu państwa stanowi zasadniczą masę akumulacji finansowej państwa. Przykładowo struktura cen zbytu środków produkcji i środków konsumpcji przedstawia się następująco:

	Środki produkcji	Środki konsumpcji
Koszt własny	95%	40%
Zysk	5%	5%
Podatek obrotowy	—	55%
Cena zbytu	100%	100%

Również odmienny jest sposób formowania cen zbytu środków produkcji i cen zbytu środków konsumpcji. Ceny zbytu środków konsumpcji tworzą się przeważnie poprzez odliczenie od ceny detalicznej — marży handlowej (hurtu i detalu), podczas gdy ceny zbytu środków produkcji opierają się o koszty własne wytworzenia produktu.

W rezultacie dwoistości struktury cen zbytu otrzymywaliśmy fałszywy obraz proporcji i dynamiki produkcji realizowanej przez dział A i dział B. Ciężar gatunkowy produktu działu B był sztucznie zwiększany poprzez podatek obrotowy, obciążający cenę zbytu. Stąd wnioski dotyczące struktury, proporcji i dynamiki produkcji były zniekształcone w poważnej mierze.

Utrzymywanie kryterium oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw w oparciu o ceny zbytu powodowało, że przedsiębiorstwa w pogoni za efektami wartościowymi, starały się wykonywać i przekraczać plany produkcji w zakresie tych asortymentów, które zapewniały wyższą akumulację. Oczywiście, że tego rodzaju praktyka stała w zasadniczej sprzeczności z wymogami planowej gospodarki i prawem proporcjonalnego rozwoju.

W tych warunkach zdecydowano — dla właściwej oceny i analizy proporcji gospodarczych, volumenu i dynamiki produkcji poszczególnych działów i gałęzi przemysłu wprowadzić, poczynając od 1 stycznia 1956 r. ceny fabryczne i ceny porównywalne.

Zasady ustalania cen fabrycznych są następujące. Ceny fabryczne artykułów, z wyjątkiem artykułów produkowanych przez przedsiębiorstwa podległe radom narodowym oraz spółdzielnie, ustala się:

1) dla artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych w wysokości — obowiązujących przedsiębiorstwa cen zbytu; jeżeli ceny zbytu zawierają podatek obrotowy, ceny fabryczne ustala się w wysokości cen zbytu pomniejszonych o podatek obrotowy,

2) dla artykułów konsumpcyjnych — w wysokości przeciętnych planowanych kosztów własnych przedsiębiorstw danego resortu, powiększonych o planowany zysk z tym, że ceny fabryczne artykułów konsumpcyjnych, których ceny zbytu (wyprowadzone z cen detalicznych) nie pokrywają kosztów własnych ich produkcji, ustala się w wysokości cen zbytu tych artykułów,

3) w przypadkach, gdy ustalenie w sposób dostatecznie ścisły przeciętnego planowanego kosztu własnego poszczególnych artykułów, o których mowa w pkt. 2, nastręcza duże trudności, Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego w porozumieniu z Ministerstwem Finansów może dla określonego resortu lub określonych grup towarów wprowadzić zasadę ustalania cen fabrycznych w drodze pomniejszenia obowiązujących cen zbytu wyprowadzonych z cen detalicznych o właściwe kwoty wynikające ze stawek podatku obrotowego w formie procentowej.

Ceny fabryczne artykułów produkowanych przez przedsiębiorstwa podległe radom narodowym oraz spółdzielnie ustala się:

1) dla artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych o zasadniczym znaczeniu dla gospodarki narodowej produkowanych przez przedsiębiorstwa podległe radom narodowym — w wysokości obowiązujących jednolitych w skali krajowej cen zbytu tych artykułów; dla pozostałych artykułów — w wysokości obowiązujących w skali wojewódzkiej, bądź indywidualnych cen zbytu.

Jeżeli ceny zbytu zawierają podatek obrotowy — ceny fabryczne ustala się w wysokości cen zbytu pomniejszonych o podatek obrotowy,

2) dla artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych produkowanych przez spółdzielnie — w wysokości ustalanych na te artykuły jednolitych cen zbytu dla spółdzielni, bądź cen zbytu ustalonych indywidualnie dla poszczególnych spółdzielni. Jeżeli ceny zbytu zawierają podatek obrotowy — ceny fabryczne ustala się w wysokości cen zbytu pomniejszonych o podatek obrotowy,

3) dla artykułów konsumpcyjnych — zasadniczo w wysokości przeciętnych planowanych kosztów własnych przedsiębiorstw danego województwa powiększonych o planowany zysk.

Ceny fabryczne usług o charakterze przemysłowym ustala się w wysokości obowiązujących opłat pomniejszonych o podatek od operacji nietowarowych.

Poczynając od 1 stycznia 1956 r. produkcję towarową planuje się i ewidencjonuje wg cen fabrycznych, opartych w zasadzie na kosztach własnych. System ten zapewnia zgodność proporcji cen z proporcjami nakładów pracy żywej i uprzedmiotowanej i umożliwia prawidłową ocenę i analizę proporcji, wielkości i dynamiki produkcji poszczególnych działów i gałęzi przemysłu. Dzięki systemowi cen fabrycznych umożliwiony został również prawidłowy pomiar wydajności pracy.

Jednocześnie z ustaleniem zasad konstrukcji cen fabrycznych określono zasady ustalania cen porównywalnych, obowiązujących również od 1 stycznia 1956 r.

Ceny porównywalne dla okresu 1956—1960 ustalone zostały w wysokości równej cenom fabrycznym na dzień 1 stycznia 1956 r. z następującymi wyjątkami:

1) ceny porównywalne wyrobów przemysłu: odzieżowego, skórzanego, owocowo-warzywnego i cukierniczego ustala się w wysokości przeciętnych planowanych kosztów własnych ich produkcji, powiększonych o planowany zysk. Przy ustalaniu tych kosztów wlicza się po cenach fabrycznych: tkaniny do kosztów produkcji odzieży, skóry gotowe do kosztów produkcji wyrobów przemysłu skórzanego i cukier do kosztów produkcji wyrobów przemysłu owocowo-warzywnego i wyrobów przemysłu cukierniczego;

2) ceny porównywalne artykułów konsumpcyjnych, których ceny fabryczne nie pokrywają kosztów własnych ich produkcji, ustala się na poziomie przeciętnych planowanych kosztów własnych z dodaniem planowanego zysku.

Ceny porównywalne wyrobów określonych w pkt. 1) produkowanych przez przedsiębiorstwa podległe radom narodowym ustala minister przemysłu drobnego i rzemiosła w wysokości przeciętnego planowanego kosztu własnego tych wyrobów. Ceny porównywalne wyrobów wymiennych w pkt. 1) produkowanych przez spółdzielnie — ustala Zarząd Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy — w wysokości przeciętnego planowanego kosztu własnego tych wyrobów.

Ceny porównywalne wprowadzone zostały w miejsce cen niezmiennych dla całego okresu planu pięcioletniego i mają one charakter stały i długofalowy. Natomiast ceny fabryczne mogą ulec zmianie w wyniku obniżki kosztów własnych i zmiany cen zbytu.

Obecnie mamy więc trzy rodzaje cen: ceny porównywalne, ceny fabryczne i ceny zbytu.

Ceny porównywalne są cenami stałymi dla okresu planu pięcioletniego i dzięki temu umożliwiają porównywalność między poszczególnymi latami.

Ceny fabryczne są cenami opartymi o koszty własne plus ewentualny zysk, lecz bez podatku obrotowego, dzięki czemu stwarzają możliwości prawidłowej oceny proporcji, wielkości, dynamiki produkcji poszczególnych działów i gałęzi przemysłu oraz pojedynczych przedsiębiorstw.

Ceny zbytu są cenami, po których dokonywane są rozliczenia między przedsiębiorstwami.

Zmiana poziomu cen zbytu środków produkcji, likwidacja cen niezmiennych (1937/38 r.) oraz wprowadzenie nowych zasad ustalania cen fabrycznych i porównywalnych stanowią bardzo istotny moment w naszej gospodarce. Rozpoczynamy Plan Pięcioletni z uporządkowanym systemem cen, likwidującym w zasadzie deficytowość przemysłu środków produkcji, wzmacniającym rozrachunek gospodarczy, ułatwiającym planowanie, kontrolę i ewidencję gospodarki narodowej.

Nowy system cen pozwala lepiej, bardziej prawidłowo i precyzyjnie planować produkcję, jej proporcje i kierunki rozwoju. Staje się instrumentem pełniejszej i dokładniejszej kontroli rozwoju poszczególnych działów i gałęzi przemysłu. Poprzez stworzenie możliwości prawidłowej oceny wykonania planu produkcji w poszczególnych asortymentach skłania przedsiębiorstwa do produkowania zgodnie z planem, a nie tylko pod kątem widzenia maksymalnej akumulacji.

Nowy system cen jest więc poważnym krokiem na drodze wzmocnienia planowości naszej gospodarki narodowej.

S. Ficowski

DYSKUSJE

W sprawie rozszerzenia uprawnień dyrektorów oddziałów

W wyniku wyraźnej tendencji szeregu zarządzeń Banku zaznaczył się od pewnego czasu objaw stałego zwiększania samodzielności operatywnej oddziałów i dążenie do pewnej decentralizacji wielu zagadnień, co siłą rzeczy dotyczy w pierwszym rzędzie sprawy kierownictwa oddziału. Fakt ten znajduje swój konkretny wyraz w znacznym rozszerzeniu obowiązków i odpowiedzialności dyrektora oddziału, czego dowodem jest pojawianie się coraz częściej niektórych przepisów o bardziej blankietowym charakterze, których stosowanie pozostawia się mniej lub więcej swobodnej ocenie dyrektora oddziału, lub z drugiej strony — uzależnienie wielu czynności wprost od jego uprzedniej decyzji lub zgody.

Tak więc stanowisko dyrektora oddziału, do którego

obowiązków należy właściwa realizacja podstawowych zadań Banku obejmuje niewątpliwie jeden z najpoważniejszych i najbardziej odpowiedzialnych odcinków pracy w całym Banku.

Przy spełnianiu swych funkcji dyrektor kieruje oddziałem zgodnie z tak zwaną zasadą jednoosobowego kierownictwa, która jest dostatecznie mocno podkreślana, gdy chodzi o obowiązki i odpowiedzialność, a wręcz najzupełniej pomijana — niestety — gdy chodzi o uprawnienia i kompetencje w zakresie faktycznego kierowania działalnością oddziału. Inaczej mówiąc, ogrom odpowiedzialności służbowej, cywilnej i karnej, jaka spoczywa na osobie dyrektora oddziału nie jest proporcjonalny do uprawnień i kompetencji, jakie zostały postawione do dyspozycji dyrektora oddziału i jakimi może on rozporządzać w celu zabezpieczenia właściwego wykonania ciążących na nim obowiązków.

Bardzo poważne zadania postawione przez Partię i Rząd przed całym aparatem gospodarczym naszego państwa w zakresie realizacji planów produkcji i obrotu towarowego, planów akumulacji i obniżenia kosztów własnych, prawidłowej gospodarki środkami obrotowymi i podniesienia dyscypliny finansowej wymagają znacznego usprawnienia naszej administracji gospodarczej i ulepszania metod zarządzania jednostkami gospodarki uspołecznionej. W praktyce sprowadza się to głównie do zagadnienia samodzielności operatywnej przedsiębiorstwa, a ściślej mówiąc do usiłowań ustalenia stopnia samodzielności dyrektora lub kierownika.

Jasne jest, że wzrost uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw przewidziany Uchwałą KC PZPR i Rady Ministrów z dnia 9.IV.1956 roku pociągnie za sobą automatycznie zwiększenie odpowiedzialności aparatu bankowego, a w szczególności dyrektorów oddziałów. „Należy podkreślić, że w warunkach rozszerzenia praw dyrektorów przedsiębiorstw powinna być gruntownie zwiększona odpowiedzialność pracowników jednostek organizacyjnych Banku Państwa, a w pierwszym rzędzie dyrektorów oddziałów wojewódzkich za podejmowane przez nich decyzje". [1]).

Nie ulega wątpliwości, że w ślad za tą odpowiedzialnością powinny pójść i nowe prawa dyrektorów oddziałów Banku, które pozwoliłyby im wykonać w pełni nowe, zwiększone i trudniejsze zadania, których ciężar gatunkowy odpowiadałby w większym niż dotąd stopniu ich olbrzymiej odpowiedzialności.

*

Funkcje dyrektora oddziału można z grubsza podzielić na trzy zasadnicze rodzaje czynności, a mianowicie:

1) administracyjne
2) organizacyjne
3) ekonomiczne,

przy czym wszystkie trzy grupy pełne są licznych obowiązków i odpowiedzialności, a tylko trzecia zawiera poważniejsze kompetencje i uprawnienia w stosunku do przedsiębiorstw kontrolowanych przez Bank. Zważywszy jednak, że w praktyce kompetencje dyrektora oddziału z zakresu zagadnień ekonomicznych sprowadzają się faktycznie do dalszych jeszcze obowiązków i zwiększonej odpowiedzialności — dyrektor oddziału staje w swojej codziennej pracy wobec coraz to trudniejszych zadań przy tych samych lub zmniejszających się środkach, bez jakichkolwiek skutecznych metod administracyjnych egzekwowania tych zadań lub możliwości stosowania odpowiednich bodźców, metod zachęty, wyróżnień i nagradzania korzystnych zarówno dla Banku jak i pracowników.

Rola dyrektora oddziału, jego ważniejsze czynności, metody pracy, obowiązki i kompetencje w zakresie czynności ekonomicznych zostały omówione w zarysie w artykułach „Organizacja i metody pracy dyrektora oddziału operacyjnego średniej wielkości", w numerze 5 „Wiadomości NBP" z roku 1955 oraz „Rola dyrektora oddziału w świetle nowych zadań Banku", w numerze 1 „Wiadomości NBP" z roku 1956. W artykułach tych wspomniano już o potrzebie kodyfikacji funkcji dyrektora oddziału w formie „karty" lub „regulaminu praw i obowiązków" dyrektora oddziału.

Celem zaś niniejszego opracowania jest chęć wywołania dyskusji wśród kolegów dyrektorów oddziałów i dyrektorów oddziałów wojewódzkich na temat ulepszenia metod kierowania oddziałami, przez rozszerzenie uprawnień dyrektorów i dostosowanie ich do zakresu ponoszonej przez nich odpowiedzialności oraz ustalenie i ścisłe określenie tych praw i obowiązków w formie szczegółowej „karty", „regulaminu", „pragmatyki służbowej" lub tp. w ramach odpowiedniego aktu normatywnego.

*

Zanim przystąpimy do omówienia praw i obowiązków, należałoby się na chwilę zatrzymać nad wymogami, jakie powinniśmy postawić osobie dyrektora oddziału, przyznając mu rozszerzone prawa i powierzając nowe obowiązki. Nie ulega wątpliwości, że stopień wykonania naszych planów gospodarczych zależy w dużej mierze od sprawności i fachowości naszej administracji gospodarczej, a ta z kolei — od poziomu pracy jej aparatu kierowniczego.

Na wstępie powinny być zatem ściśle określone i dokładnie sprecyzowane **kwalifikacje zawodowe wymagane na stanowisku dyrektora** w zależności od kategorii oddziału. Wychodząc z głębokiej treści ekonomicznej pracy bankowej należałoby przyjąć jako regułę, że każdy dyrektor oddziału powinien w zasadzie posiadać ukończone wyższe studia ekonomiczne. Nie można bowiem wyobrazić sobie właściwego kierowania polityką kredytową i pieniężną w okręgu bankowym, skutecznego oddziaływania na jednostki gospodarcze i przenoszenia twórczej myśli ekonomicznej w teren bez odpowiedniej teoretycznej wiedzy zawodowej z zakresu podstaw ekonomii politycznej, finansów i prawa; nie można umieć organizować dobrze pracy własnej i podległego personelu bez znajomości zasad naukowej, socjalistycznej organizacji pracy.

Niezależnie od postulowanego wymogu wyższych studiów ekonomicznych, dobra praca na stanowisku dyrektora oddziału wymaga jeszcze bezwzględnie odpowiedniego doświadczenia praktycznego, koniecznych umiejętności organizacyjnych, postawy dobrego gospodarza „własnego podwórka" i działacza okręgu gospodarczego oraz głębokiego poczucia odpowiedzialności. Jako minimum doświadczenia praktycznego przy powoływaniu na stanowisko dyrektora oddziału należałoby przyjąć za zasadę obowiązującą co najmniej trzy — pięcioletnią pracę w oddziale operacyjnym i co najmniej roczną pracę w oddziale wojewódzkim. W obecnym czasie, kiedy sieć organizacyjna oddziałów dostatecznie już okrzepła, realizacja tego postulatu nie wydaje się nastręczać większych trudności. Pozostałe wymogi stanowią już o kwalifikacjach osobistych i przed kierowaniem na stanowisko powinny być również sprawdzane.

Ustalenie cenzusu naukowego (wiedzy) i kryteriów fachowości dla stanowiska dyrektora oddziału, a następnie wprowadzenie egzaminu państwowego, uprawniającego do zajmowania stanowiska kierowniczego w aparacie bankowym.

Takie ustawienie pozycji dyrektora oddziału w naszym Banku powinno niewątpliwie zagwarantować wzrost samodzielności decyzji poszczególnych jednostek organizacyjnych i wzmocnić znacznie stopień zaufania do ich pra-

[1]) „Diengi i Kredit" — miesięcznik Banku Państwa ZSRR, Nr 9c 1955 r. — „Rozszerzenie praw dyrektorów przedsiębiorstw", str. 12.

cy jednostek nadrzędnych. Z drugiej zaś strony osobie o takich kwalifikacjach można będzie śmiało postawić do dyspozycji całą gamę uprawnień administracyjnych, które mogłyby być z jak największym powodzeniem wykorzystane dla zabezpieczenia wykonania wszystkich, choćby najtrudniejszych zadań.

W wyniku dyskusji na łamach „Wiadomości NBP" powinny być następnie przeprowadzone na szczeblu Centrali (przy ewentualnej konsultacji niektórych dyrektorów oddziałów operacyjnych i oddziału wojewódzkiego) prace nad uregulowaniem i skodyfikowaniem kompetencji dyrektora oddziału. Konkretnym efektem tej pracy powinien być odpowiedni akt prawny, ustalający szczegółowo zakres uprawnień i obowiązków oraz odpowiedzialności dyrektora.

Dla uporządkowania zagadnienia, w działalności dyrektora oddziału możemy odróżnić kilka podstawowych funkcji kierowniczych, które składają się na całokształt jego pracy.

Funkcja reprezentacji Banku na zewnątrz oraz oddziału w stosunkach wewnętrznych w odniesieniu do oddziału wojewódzkiego i Centrali polega na tym, że dyrektor jest przedstawicielem całokształtu spraw i działalności oddziału.

Zgodnie z przepisami o organizacji Banku „zasada jednoosobowego kierownictwa", w myśl której na czele każdej jednostki i komórki organizacyjnej stoi kierownik, powinna być przestrzegana przez wszystkie jednostki organizacyjne Banku. Działalnością NBP w okręgu bankowym kieruje dyrektor (kierownik) oddziału NBP.

Dyrektor oddziału kieruje zatem samodzielnie oddziałem w ramach ogólnie obowiązujących przepisów prawnych oraz przepisów i instrukcji bankowych. Inicjatywa w doborze metod i właściwego stosowania przyznanych oddziałom środków dla osiągnięcia zamierzonych celów i wykonania zadań spoczywa już wyłącznie w rękach samego dyrektora. Dla rozbudzenia zaś z kolei inicjatywy zespołu pracowników dyrektor powinien posiadać bezwzględnie możliwości stosowania odpowiednio mocnych i skutecznych bodźców i to zarówno w sensie pozytywnym (nagrody), jak i sensie negatywnym (kary). Z przepisów o organizacji Banku, zamieszczonych w zbiorze obowiązujących zarządzeń wyłaniają się wyraźnie dwa zagadnienia, a mianowicie: zagadnienie stosunku dyrektora do podległego mu zespołu pracowników oraz zagadnienie jego stosunku do oddziału wojewódzkiego.

Stwierdzenie faktu, że dyrektor oddziału podlega służbowo bezpośrednio dyrektorowi oddziału wojewódzkiego oznacza, że wszelkie polecenia służbowe może wydawać dyrektorowi oddziału operacyjnego tylko dyrektor oddziału wojewódzkiego, lub w razie jego nieobecności, zastępujący go zastępca. Naczelnicy wydziałów, starsi inspektorzy i inni pracownicy oddziału wojewódzkiego nie mają prawa wydawania jakichkolwiek bezpośrednich poleceń dyrektorowi oddziału, ani też bez jego zgody podległym mu pracownikom.

W sprawach zastrzeżonych wyraźnie kompetencji dyrektora oddziału, nawet dyrektor oddziału wojewódzkiego nie powinien w zasadzie wydawać żadnych, sprzecznych decyzji i ingerować w meritum sprawy, a jedynie powinien tylko ograniczyć się do udzielenia szczegółowych wskazówek i wytycznych odnośnie prawidłowego jej załatwienia. Oczywiście dyrektor oddziału wojewódzkiego może uchylić zawsze niesłuszną decyzję lub zarządzenie dyrektora oddziału, jeżeli tylko okaże się, że stanowi to przekroczenie kompetencji lub jest niezgodne z obowiązującymi przepisami. W przypadku zaś merytorycznej niezgodności zdań lub niezgodności natury formalnej dyrektor oddziału powinien mieć prawo zwrócenia się do Prezesa o ostateczne, autorytatywne rozstrzygnięcie sprawy, co jednakże wstrzymywać nie powinno wykonania decyzji wydanej przez dyrektora oddziału wojewódzkiego.

Współpraca oddziału operacyjnego z oddziałem wojewódzkim, której formalnym wyrazem jest osobisty kontakt i wzajemny stosunek dyrektora oddziału operacyjnego do dyrektora oddziału wojewódzkiego sprowadza się w zasadzie do wykonywania z jednej strony, z drugiej zaś — do nadzorowania tych samych wspólnych zadań. Mimo pozornie zupełnej samodzielności operatywnej oddziału wpływ oddziału wojewódzkiego na pracę oddziału operacyjnego jest jednak znaczny i przejawia się w planowaniu, instruowaniu, organizowaniu, kierowaniu, koordynowaniu i kontrolowaniu działalności podległych oddziałów. Te funkcje nadzorcze oddziału wojewódzkiego powinny polegać na stałej pomocy oddziałom i ingerencji w działalność tych odcinków pracy, które są limitowane, lub ściśle określone w inny sposób. W sprawy czysto wewnętrzne oddziału, w których dyrektor powinien mieć pewną swobodę działania — oddział wojewódzki wkraczać nie powinien. W końcu z zagadnieniem reprezentacji oddziału związana jest sprawa koncentracji w rękach dyrektora oddziału ważniejszych danych, wiadomości i informacji o samym oddziale, jak i o kontrolowanych jednostkach.

Funkcja decyzji — została przepisami Banku określona ogólnie w ten sposób, że „w zakresie swojej działalności i w oparciu o ogólnie obowiązujące przepisy oraz w oparciu o zarządzenia Prezesa Banku i dyrektora oddziału wojewódzkiego, dyrektor (kierownik) oddziału wydaje zarządzenia wewnętrzne i polecenia". (Zb. Ob. Zarz. Dz. C-I, str. 23). Dyrektor rozstrzyga więc sam we wszystkich sprawach oddziału w granicach swoich kompetencji ustalonych przepisami, instrukcjami służbowymi, zarządzeniami itp.

Osobiste podejmowanie decyzji i wydawanie poleceń odnosi się oczywiście do ważniejszych lub specjalnie w przepisach do kompetencji dyrektora zastrzeżonych spraw. Organizacyjnie na rozstrzyganie najistotniejszych spraw składa się ocena istniejących okoliczności, wyciągnięcie wniosków oraz ostateczne podjęcie decyzji.

Należy zaznaczyć, że w podejmowaniu decyzji i rozstrzyganiu problemów dyrektor oddziału posiada stosunkowo znaczną swobodę i szerokie pole do działania w zakresie czynności kredytowania, planowania i rozliczeń. W pozostałych zaś przypadkach, a szczególnie w zakresie spraw gospodarczych, administracyjnych i kadrowych, możliwości swobodniejszych decyzji dyrektora są ograniczone lub wręcz nie istnieją w ogóle.

Odpowiedzialność — wypływa z funkcji decyzji i ściśle się z nią łączy. Przepisy o organizacji oddziałów stwierdzają, że „dyrektor (kierownik) jest odpowiedzialny za organizację oddziału, przestrzeganie obowiązujących przepisów w oddziale i za właściwe wykonanie zadań przez oddział". (Zb. Ob. Zarz. Dz. C-I, str. 25). Aczkolwiek za sprawne wykonywanie zadań ciążących na aparacie bankowym odpowiedzialni są kierownicy i pracownicy wszystkich komórek organizacyjnych, w ramach swoich obowiązków i ustalonych dla nich kompetencji, to jednak za całokształt działalności oddziału, za efekty kierowania oddziałem, ponosi osobiście odpowiedzialność dyrektor. Dyrektor powinien być jednakże zwolniony od odpowiedzialności z tytułu niesłusznych decyzji, poleceń i zarządzeń wtedy, jeżeli wydał je za zgodą lub na polecenie oddziału wojewódzkiego lub Centrali.

Z punktu widzenia prawnego, odpowiedzialność dyrektora można podzielić na trzy rodzaje — służbową (dyscyplinarną), cywilną (materialną) i sądową (karną).

Z uwagi na to, że jednostronnie traktowana zasada jednoosobowego kierownictwa jest na ogół tylko bardzo rygorystycznie respektowana w odniesieniu do odpowiedzialności dyrektora oddziału, przy jednoczesnym prawie zupełnym przemilczaniu strony jego uprawnień, zakres osobistej, bezpośredniej odpowiedzialności dyrektora oddziału powinien bezwzględnie ulec znacznemu zmniejszeniu. Z zasady jednoosobowego kierownictwa nie wynika bowiem wcale, że za wszelkie uchybienia, przekroczenia, szkody i przestępstwa w oddziale ma odpowiadać wyłącznie osobiście sam dyrektor. Stąd też dyrektor powinien być z „odpowiedzialności pośredniej" zupełnie zwolniony, a odpowiedzialność z tytułu wszystkich trzech rodzajów odpowiedzialności mogłaby mieć miejsce tylko w przypadkach bezpośredniej, osobistej winy, w zależności od kwalifikacji czynu.

Praca na stanowisku kierowniczym polega przede wszystkim na zarządzaniu, to jest na podejmowaniu decyzji i rozstrzyganiu konfliktów, na dokonywaniu wyboru spośród różnych wniosków, propozycji, form i metod pracy. Dlatego też dyrektor oddziału nie powinien również odpowiadać z tytułu uchybień spowodowanych nawet jego nietrafną lub mylną decyzją, jeżeli decyzja ta wymagała wiadomości i materiałów szczegółowych i wobec tego została oparta na fałszywej opinii lub wniosku pracownika — specjalisty. (Na przykład wydając ostateczną decyzję o kwalifikacji przedsiębiorstwa lub zatwierdzając wniosek kredytowy dyrektor oddziału rozpatruje tylko merytoryczną stronę zagadnienia i nie może absolutnie brać na siebie odpowiedzialności z tytułu prawdziwości wyliczeń cyfrowych koniecznych do wydania decyzji).

W sprawach majątkowych dyrektor może być odpowiedzialny na równi z głównym księgowym. Do bezpośredniej odpowiedzialności osobistej dyrektor oddziału mógłby być pociągnięty dopiero w wyniku oceny zarzucanych mu uchybień w świetle całokształtu jego działalności, na przestrzeni dłuższego okresu czasu, pod warunkiem ustalenia uchybień o charakterze organizacyjno-administracyjnym, stanowiących wyraźne działanie na szkodę interesu publicznego.

Funkcje organizacyjno-administracyjne polegają na właściwym ustawieniu pracy oddziału i czuwaniu nad ładem i porządkiem, jaki powinien w oddziale panować. Przedmiotem tego zagadnienie powinna być prawidłowość i celowość rozwiązań organizacyjnych w oddziale w oparciu o ustalony schemat organizacyjny środki i postawione do dyspozycji oddziału, konieczne dla zapewnienia prawidłowego wykonania zadań, jak: etaty, fundusz płac, roczny plan wydatków budżetowych, urządzenia i narzędzia pracy, lokal bankowy. Ponadto w zakres czynności administracyjnych dyrektora oddziału wchodzi nadzór nad właściwym utrzymywaniem i zgodnym z przeznaczeniem użytkowaniem całego majątku oddziału oraz zabezpieczenia mienia bankowego. Do stałych obowiązków organizacyjnych dyrektora oddziału należy jeszcze poza tym przestrzeganie socjalistycznej dyscypliny pracy i praw pracowników, wynikających z obowiązującego ustawodawstwa pracy oraz szkolenie zawodowe, organizacja odpraw zawodowych, udzielanie porad i wskazówek zawodowych oraz ustalanie ogólnego kierunku polityki pieniężnej i kredytowej. Celem dobrej organizacji jest więc stworzenie w oddziale optymalnych warunków pracy, to jest takich, aby przez jak najracjonalniejsze wykorzystanie podległego personelu, środków materialnych i finansowych osiągnąć najlepsze wyniki pracy i zapewnić stałe podnoszenie jej poziomu.

Jak zatem widzimy obowiązki dyrektora oddziału w zakresie jego funkcji organizacyjno-administracyjnych są ogromne, a odpowiedzialność z tego tytułu olbrzymia.

Zagadnienie nabiera tym bardziej akcentu ostrości, a rola dyrektora oddziału staje się tym trudniejsza, że środki postawione do jego dyspozycji są limitowane, uprawnienia — ograniczone, a odpowiedzialność — nieograniczona.

Ograniczenie uprawnień administracyjnych dyrektora oddziału spowodowane jest z jednej strony krępującymi go przepisami, z drugiej zaś — nie zawsze zdrową praktyką oddziałów wojewódzkich. Nie jest oczywiście możliwe wyliczanie tu wszystkich uprawnień, jakie powinien posiadać w tym zakresie każdy dyrektor oddziału, natomiast należałoby skoncentrować uwagę na tych uprawnieniach, których dyrektor dotychchzas jeszcze nie posiada.

Nie można na przykład kwestionować potrzeby i słuszności limitowania przez oddział wojewódzki czy Centralę zatrudnienia w oddziałach w formie tak zwanego przyznawania etatów i funduszu płac, niemniej jednak różnego rodzaju praktyki „elastycznej" polityki etatowej w jednym przypadku, to znów „sztywnej" polityki w zakresie funduszu płac — w drugim, nie powinny mieć miejsca. Stały brak poczucia pewności o przyznane etaty, zwłaszcza w przypadku ewentualnego, niekompletnego ich wykorzystania, musi siłą faktu powodować niepewność i rodzić brak zaufania do jednoski nadrzędnej. Uniemożliwia to jednocześnie planowanie i prowadzenie jakiejkolwiek poważniejszej polityki kadrowej na dłuższą metę, a tym samym zamierzonej organizacji czynności.

Podobnie przedstawia się również sprawa funduszu płac. Wydaje się, że oddział wojewódzki nie powinien mieć prawa dysponowania wygospodarowanymi oszczędnościami oddziałów.

Oszczędności uzyskane w wyniku gospodarki funduszem płac w poprzednich okresach powinny pozostawać w dyspozycji dyrektora oddziału i powinien on mieć prawo zużytkowania ich na wypłatę płac w następnych miesiącach. Należy tu odróżnić dwa rodzaje oszczędności, a mianowicie: oszczędności bezwzględne, poczynione na skutek nie zaangażowania pracownika na wolny etat przez pewien okres czasu oraz oszczędności względne, na skutek zwolnienia lub przeniesienia z oddziału pracownika z wyższym uposażeniem, aniżeli wynosi uposażenie pracownika nowoprzyjętego na jego miejsce. W pierwszym przypadku w ramach poczynionych oszczędności można by przyjmować pracowników do pionu operacyjno-rachunkowego na zastępstwa z tytułu urlopów macierzyńskich lub z innych powodów (w tym również i na niepełne etaty). W drugim przypadku zaoszczędzone kwoty powinny przypadać w całości wraz z kwotami przyznanymi dodatkowo przez oddział wojewódzki, na powiększenie funduszu płac na cele awansowe. Rozszerzenie praw dyrektorów oddziałów w zakresie ustanawiania i zmiany poszczególnych stanowisk w ramach przyznanej ilości etatów i wydzielonego funduszu płac wydaje się również korzystne dla organizacji i administracji oddziału i powinno też należeć do zakresu uprawnień dyrektora.

Podobnie przedstawia się też sprawa rocznego planu wydatków budżetowych oddziału. Limitowanie większości wydatków wysokością 1/12 rocznego planu kosztów krępuje w znacznym stopniu samodzielność oddziału i nie zezwala na prawidłowość i gospodarność rozwiązań działalności w zakresie gospodarki budżetowej. Często stosowana praktyka oddziałów wojewódzkich zmniejszania — z reguły bez uprzedniego uzgodnienia z oddziałem — przyznanych kredytów ogranicza znów możliwości jakiegokolwiek planowania na dłuższą metę, lub w wyniku źle pomyślanej troski o zabezpieczenie pełnego wykorzystania kredytów (szczególnie pod koniec okresu budżetowego) powoduje odchylenia od najistotniejszej zasady, jaką jest oszczędność. W tym względzie wydaje się słuszny i uza-

sadniony postulat planowania wszystkich wydatków oddziału w ujęciu i układzie planu dotychczasowego, przy jednoczesnym ograniczeniu kontroli poczynionych wydatków do trzech zasadniczych łącznych grup wydatków, a mianowicie:

1) wydatków limitowanych z tytułu funduszu płac,
2) wydatków nielimitowanych w oddziale (kredyty administrowane centralnie) oraz
3) limitowanych wydatków rzeczowych.

Dyrektor oddziału powinien mieć prawo dokonywania przerzutów z poszczególnych rachunków lub podrachunków w ramach wymienionych grup wydatków, pod warunkiem niedopuszczenia do przekroczenia łącznej kwoty danej grupy limitowanej. Zasada taka może być stosowana nawet przy utrzymaniu dotychczasowego systemu ujęcia księgowego wydatków w oparciu o PKN.

Takie formy gospodarki budżetowej dałyby niewątpliwie dyrektorowi większą swobodę w prowadzeniu agend oddziału, a w konsekwencji wpłynęłyby z pewnością na zwiększenie oszczędności w skali rocznej na terenie całego Banku.

Rozszerzenie uprawnień dyrektorów oddziałów w zakresie spraw administracyjnych i stworzenie im w wyniku tego niezbędnych warunków pracy w realizacji zadań oddziału staje się w chwili obecnej zagadnieniem szczególnie ważnym i pilnym.

Funkcje ekonomiczne należą do najważniejszych zadań i obowiązków dyrektora oddziału, ponieważ w pierwszym rzędzie powinien on być przede wszystkim ekonomistą i gospodarzem finansowym okręgu, a następnie dopiero administratorem zarządzającym powierzoną mu jednostką organizacyjną.

W tym dziale czynności bankowych, do którego należą zagadnienia kredytowania i kontroli przedsiębiorstw, planowania obiegu pieniężnego, a obecnie w znacznym stopniu również i rozliczeń, kompetencje dyrektora oddziału, jego uprawnienia i obowiązki są na ogół bardzo dokładnie i szczegółowo wymienione w obowiązującym materiale instrukcyjnym. Jest to bodajże jedyna dziedzina działalności dyrektora oddziału, w której posiada on ściśle sprecyzowane, konkretne, o praktycznym znaczeniu uprawnienia. Niestety, uprawnienia te, aczkolwiek posiadają ogromne znaczenie dla podstawowych zadań Banku, oddziałują tylko na działalność gospodarczą i finansową kontrolowanych jednostek, natomiast bezpośredniego wpływu na organizację i poziom pracy oddziału mieć nie mogą.

Rozszerzenie uprawnień w tym zakresie nie wydaje się — jak na razie — konieczne, tym bardziej, że uchwała Nr 526 przez wprowadzenie nowych kompetencji znacznie wzmocniła pozycję dyrektora oddziału. Tematem dyskusji powinien być tylko brak podobnych uprawnień w innych dziedzinach działalności dyrektora, dzięki którym mógłby on właściwie zabezpieczyć i zapewnić wykonanie zadań ekonomicznych oddziału oraz sprawną obsługę na odcinku obrotu pieniężnego.

Funkcje kontrolne mają na celu systematyczne (bieżące, okresowe, pełne, fragmentaryczne itp.) sprawdzanie stopnia oraz sprawności funkcjonowania poszczególnych komórek i stanowisk pracy. Przedmiotem kontroli jest sposób i efekt wykonywania w pełni obowiązujących przepisów, instrukcji służbowych, zarządzeń Centrali i oddziału wojewódzkiego oraz wewnętrznych poleceń dyrektora oddziału. Celem — unikanie w przyszłości popełnianych dotąd błędów, a w wyniku tego stałe podnoszenie poziomu pracy.

Przepisy o organizacji Banku uwzględniają moment kontroli w pracy dyrektora oddziału, stwierdzając, że „dyrektor (kierownik) oddziału wydaje zarządzenia wewnętrzne i polecenia oraz nadzoruje ich wykonanie". (Zb. Ob. Zarz. Dz. C-I, str. 23).

Ponadto przepisy o kontroli wewnętrznej w oddziałach stwierdzają, że „obowiązek przeprowadzania okresowej kontroli spoczywa na dyrektorze (kierowniku) oddziału" oraz określają, że „dyrektor osobiście przeprowadza kontrolę okresową: fragmentaryczną co najmniej raz na miesiąc, każdego wieloosobowego stanowiska pracy i specjalną, jeżeli przepisy szczegółowe wykonywania poszczególnych czynności zobowiązują go do bezpośredniej kontroli w określonym zakresie". (Zb. Ob. Zarz. Dz. C-I, str. 13 i 14).

Niewątpliwie funkcje kontrolne należą do najistotniejszych obowiązków każdego kierownika jednostki organizacyjnej, bowiem stanowią podstawowy element zasad racjonalnego kierowania. Niemniej jednak i w tym przypadku dyrektor oddziału powinien mieć pewnego rodzaju większą swobodę w doborze form, metod, częstotliwości i zakresu kontroli, podczas gdy istniejący w chwili obecnej nadmiar nakazów i obowiązków w tym względzie raczej go krępuje. Należy obiektywnie zauważyć, że — mimo znacznego zmniejszenia ostatnio technicznej strony prowadzenia „agend" kontroli wewnętrznej — ten pomocniczy rodzaj czynności zeszedł jednak w Banku w dużym stopniu na drogę formalistyki, a limitowanie w formie wyraźnego nakazu dyrektorowi oddziału ilości kontroli wewnętrznych („co najmniej raz w miesiącu, każde wieloosobowe stanowisko pracy"), jakie powinien on w każdym miesiącu przeprowadzić osobiście, stanowi praktykę dla samej istoty działalności dyrektora oddziału — wręcz szkodliwą. Również masa licznych kontrolek i obarczenie dyrektora oddziału osobiście przeprowadzaniem mało istotnych kontroli natury porządkowej lub takich, które z powodzeniem mógłby przeprowadzić inny pracownik (na przykład miesięczne kontrole pozostałości kas dziennych itp.) rozpraszają jego uwagę i odrywają od zagadnień węzłowych o znacznie większym ciężarze gatunkowym.

Bezwzględnie charakter pracy bankowej — trzeba to wyraźnie stwierdzić — wymaga powszechności, stałości i kompletności kontroli, lecz jej formy, zakres, ukierunkowanie i podział obowiązków kontrolujących wraz z ustaleniem ich odpowiedzialności wśród wyznaczonych pracowników kierowniczych oddziału, powinny należeć do kompetencji dyrektora oddziału.

Jak z powyższego wynika, nawet w zakresie funkcji nadzorczych, jakie z racji swego stanowiska dyrektor oddziału musi sprawować, został on obarczony tylko nadmiernymi obowiązkami i odpowiedzialnością bez jednoczesnego wyposażenia go w konieczne w tym względzie uprawnienia. Trzeba bowiem pamiętać, że kontrola nie stanowi sama w sobie celu planowo zamierzonej i niejednokrotnie żmudnej, pracochłonnej czynności, lecz jest tylko jednym ze środków zmierzających do polepszenia naszej pracy i stałego podnoszenia jej poziomu.

Konkretnie, aby kontrola mogła spełniać właściwie swą rolę, zgodnie z jej przeznaczeniem, dyrektor oddziału musi posiadać odpowiednio mocne kompetencje, uprawniające go do względnie skutecznego egzekwowania poleceń pokontrolnych. Należy pod tym rozumieć uprawnienia do praktycznie skutecznego stosowania sankcji i kar w stosunku do pracowników nie wykonujących należycie swych obowiązków lub lekceważących przepisy.

Funkcje kadrowe są wreszcie ostatnim problemem, który z uwagi na odpowiedzialność za całokształt działalności oddziału w wyniku prowadzenia przede wszystkim właściwej polityki personalnej dotyka bezpośrednio stanowiska dyrektora oddziału. Wiadomo, że bez sumiennego udziału całego zespołu w pracy nawet najbardziej sprężyste

i ofiarne kierownictwo nie mogłoby wykonać nałożonych na oddziały zadań, dlatego też „każda jednostka organizacyjna Banku powinna stanowić zwarty kolektyw pracowników, kierowany przez kierownika tej jednostki". (Zb. Ob. Zarz. Dz. C-I, str. 23).

Na wstępie należałoby poruszyć sprawy personalne dotyczące samego dyrektora, którego na wniosek dyrektora oddziału wojewódzkiego powinien mianować Prezes Banku i z którego rąk osobiście winien otrzymać on nominację. Na stanowiska pełniących obowiązki dyrektorów oddziałów powinien powoływać bezpośrednio we własnym zakresie dyrektor oddziału wojewódzkiego. Również do kompetencji Prezesa Banku powinny należeć sprawy zwolnienia z zajmowanego stanowiska, zarówno na własną prośbę dyrektora, jak i w drodze dyscyplinarnej oraz przeniesienia na inne stanowisko i zwolnienia w przypadku niewywiązywania się ze swoich obowiązków lub z innych powodów. Służbowo dyrektor oddziału podlega bezpośrednio dyrektorowi oddziału wojewódzkiego, od którego też bezpośrednio może otrzymywać wszelkie polecenia, zarządzenia, wskazówki, rady i wytyczne.

Stosowane bardzo często, szczególnie w odniesieniu do dyrektorów oddziałów terenowych, praktyki ich ciągłego odrywania od pracy zawodowej do najrozmaitszych prac i akcji społecznych, nie związanych z bezpośrednią działalnością bankową. wzywanie ich na różne narady, odprawy i konferencje w ciągu dnia roboczego — nie powinny być w ogóle dozwolone. Z uwagi na charakter pracy bankowej i bezpośrednie powiązanie dyrektora oddziału z wieloma czynnościami wymagającymi jego natychmiastowej decyzji, akceptacji lub udziału na miejscu, dyrektorzy oddziałów Banku powinni być odpowiednim aktem prawnym zwolnieni od wykonywania czynności nie związanych z pracą zawodową. Na pewno poświęcenie się w pełni pracy zawodowej oddziału da w konsekwencji większe korzyści niż wątpliwej wartości efekty doraźnych akcji poza Bankiem.

Dyrektor oddziału musi bezwzględnie mieć prawo swobodnego doboru swych najbliższych współpracowników i całego personelu, prawo wyłącznego decydowania w sprawach przyjmowania, zwalniania, nagradzania i karania dyscyplinarnie wszystkich podległych mu pracowników, z wyjątkiem swego etatowego zastępcy i głównego księgowego, który z racji zajmowanego stanowiska wynikającego z Uchwały Rady Ministrów z dnia 20.I. 1950 roku — w sprawie praw i obowiązków głównych (starszych) księgowych pozostaje w nomenklaturze oddziału wojewódzkiego.

Uchwała Nr 755 Prezydium Rządu z dnia 30 października 1954 roku w sprawie organizacji służby kadrowej przyznaje dyrektorom bardzo szerokie prerogatywy w zakresie doboru kadr. W praktyce jednak przepisy tej uchwały pozostają tylko w sferze teoretycznych ustaleń. W zakresie doboru kadr, w którym w pierwszym rzędzie powinien bezwzględnie decydować moment przydatności zawodowej pracownika, dyrektor oddziału jest w rzeczywistości tak skrępowany i ograniczony różnymi dyspozycjami, wnioskami i opiniami najrozmaitszych czynników, że w konsekwencji przestaje być sam czynnikiem decydującym w tej sprawie. Już samo przyjęcie pracownika napotyka na znaczne trudności, o ile wręcz nie uniemożliwia swobody decyzji w związku z koniecznością uzyskania każdorazowo skierowania z samodzielnego referatu zatrudnienia prezydium rady narodowej. Poza tym wcale nie należą do rzadkości przypadki ingerencji w wewnętrzne sprawy kadrowe odnośnie zwolnienia kwalifikowanych pracowników o dłuższym stażu pracy lub odwrotnie — przyjęcia rekomendowanych pracowników mniej przydatnych. Sprawy zwolnienia z pracy pracowników nieprzydatnych lub takich, których przydatność jest ograniczona również napotykają na trudności ze względu na odwołania, interwencje itd., co praktycznie biorąc pozbawia dyrektora zupełnie możliwości powzięcia wyraźnej decyzji.

W związku z ograniczonymi możliwościami etatowymi, przy narastającym stale dopływie nowych czynności, zabezpieczenie pełnej i prawidłowej realizacji zadań oddziałów może być zapewnione tylko przez właściwe uregulowanie tej sprawy w sensie przyznania większych uprawnień dyrektorom w zakresie polityki kadrowej, przez większe niż dotąd usamodzielnienie ich kompetencji i decyzji.

Na zakończenie pozostaje jeszcze ostatnie zagadnienie, jakim jest nagradzanie, premiowanie i wyróżnianie pracowników. Można śmiało stwierdzić, że stosowanie tego rodzaju metod dla zapewnienia najlepszych wyników pracy jest najkorzystniejsze i daje największe efekty. Przyznanie dyrektorom prawa wykorzystywania oszczędności w zakresie osobowego, jak i bezosobowego funduszu płac w formie wydzielania kwartalnie z zaoszczędzonych kwot specjalnego funduszu dyspozycyjnego na cele premiowania za pełne wykonanie zadań w poszczególnych działach czynności, za specjalne osiągnięcia i wyniki w pracy zawodowej, w połączeniu z funduszem nagród za współzawodnictwo i funduszem nagród administracyjnych, dałoby najpoważniejszy oręż do wykonania wszystkich, choćby najtrudniejszych zadań. Również celowe byłoby przyznanie dodatków za studia wyższe i nagród za nienaganną pracę.

Praktyka wykazuje, że stosowanie bodźców ekonomicznych i metod zachęty daje najlepsze wyniki, a jednocześnie największe korzyści.

Wydaje się, że przyznanie takich praw dyrektorom oddziałów mogłoby znaleźć pokrycie w istniejących możliwościach.

*

Artykuł niniejszy nie wyczerpuje oczywiście w zupełności zagadnienia, ani nie podaje też żadnych definitywnych rozwiązań czy ustaleń z zakresu praw i obowiązków dyrektora oddziału, lecz naświetla je tylko ogólnie, w celu wywołania szerokiej dyskusji na ten temat. Przedmiotem rozważań dyskusyjnych powinna być ta ogromna **dysproporcja, jaka istnieje w chwili obecnej pomiędzy ponoszoną faktycznie odpowiedzialnością przez dyrektora oddziału, a postawionymi do jego dyspozycji uprawnieniami.**

W każdym razie należy sądzić, że większość dyrektorów oddziałów naszego Banku zarówno swą postawą ideologiczną jak i przygotowaniem zawodowym zdobyła już sobie na tyle kredyt zaufania, aby można było złożyć w ich ręce szersze niż dotąd prawa.

Byłoby dobrze, gdyby wyniki tej dyskusji, której celem jest „karta praw i obowiązków" dyrektora oddziału zostały podsumowane na pierwszej krajowej naradzie dyrektorów oddziałów Narodowego Banku Polskiego.

T. Styliński
Ciechanów

Rozważania na temat nowej roli oddziałów wojewódzkich

Jedenaście lat pracy Narodowego Banku Polskiego cechuje nieustanna dążność do doskonalenia jego form organizacyjnych.

Gwałtowny rozwój i przeobrażenia gospodarstwa narodowego stawiały przed Bankiem coraz to nowe zadania, którym aparat bankowy nie tylko musiał sprostać, ale którym bardzo często wychodził na spotkanie.

Równolegle do osiągnięć w zakresie rozwoju i pogłębienia operatywnej pracy Banku, rozszerzenia rzeczowego zakresu działalności — następowały przemiany organizacyjnej struktury aparatu bankowego. Były one zresztą koniecznym warunkiem należytego wykonania zadań Banku. Niemniej struktura organizacyjna aparatu wynikała również z konkretnych warunków ogólnych, w jakich w danym okresie Bank miał wypełniać swe zadania. Nie bez wpływu pozostawały tu też zasadnicze koncepcje ogólnoorganizacyjne.

Ale wszystkie te elementy uległy i ulegają zmianom Zmieniać się musiała i musi również i struktura organizacyjna Banku, podlega ona ocenie na tle zmian i przeobrażeń.

Nowością w zakresie organizacyjnym Banku było ustalenie w roku 1951 trzystopniowej struktury organizacyjnej Banku przez utworzenie oddziałów wojewódzkich NBP — była to nowość nieznana w dotychczasowej organizacji bankowości.

Trzeba było od podstaw ustalić zakres i zadania oddziałów wojewódzkich, ustalić ich metody pracy, ustawić w organizacji Banku pomiędzy Centralą NBP a oddziałami.

Należy, zaznaczyć, że potrzeba istnienia tego pośredniego ogniwa pomiędzy Centralą a oddziałami była paląca na skutek wzmożenia zadań, rozrostu organizacyjnego NBP. Chociaż nie od razu doszliśmy do skrystalizowania właściwej formy i treści działalności oddziałów wojewódzkich, od początku istnienia stanęły one wobec bardzo poważnych zadań. Organizowanie oddziałów, kontrola i organizacja pracy, prowadzenie polityki kadrowej, gospodarki etatowej, gospodarki drukami i zaopatrzeniem oddziałów, inwestycje, nadzór nad działalnością kredytową i emisyjną oddziałów, nad działalnością operacyjno-rachunkową i rozliczeniową — wreszcie stały instruktaż we wszystkich dziedzinach pracy oddziałów, kontrola, szkolenie itp. — wymagały wiele inicjatywy, energii i pracy.

Do zadań tych dodać należy zagadnienia koordynacji pracy oddziałów a przede wszystkim utrzymanie współpracy z komitetami wojewódzkimi i wojewódzkimi radami narodowymi.

Dziś z perspektywy czasu, mimo zatarcia się w pamięci etapów rozwoju i licznych nieraz bardzo poważnych wysiłków, należy obiektywnie przyznać, że oddziały wojewódzkie były potrzebne i spełniły swe trudne zadania. Przyczyniły się one bardzo znacznie w minionym okresie do podniesienia pracy aparatu NBP i okrzepnięcia w wykonywaniu swej funkcji.

Pięć lat minionych przyniosło w życiu aparatu bankowego wiele zmian. Na bazie ugruntowanego systemu kredytowego i techniki operacyjnej ustabilizowała się i szybko dojrzewa praca oddziałów NBP. — Ogrom pracy organizacyjnej jest za nami.

Oddziały nie odczuwają już konieczności i potrzeby ciągłej i bezpośredniej opieki i pomocy oddziałów wojewódzkich. Samodzielność pracy oddziałów operacyjnych wzmożona została ponadto przed niespełna rokiem zadaniami postawionymi przed aparatem bankowym Uchwałami Prezydium Rządu Nr 526 i Nr 527, dla realizacji których oddziały wojewódzkie nie wiele mogą w istocie swej przyczynić się czy pomóc. Są zbyt daleko od bezpośredniego kontaktu z przedsiębiorstwami, aby móc ich pracę bezpośrednio oceniać i wpływać na ich działalność, są jednocześnie zbyt blisko terenu, aby móc ustalać zasadnicze i ogólne wytyczne, które zresztą skutecznie i sprawnie ustala Centrala Banku.

Tak więc wiele czynności oddziałów wojewódzkich straciło na aktualności z istoty rozwoju pracy jednostek operacyjnych, a do wykonania wielu innych nie mają możliwości.

Oczywiście, że to stanowisko oparte jest na obserwacji oddolnej — być może oceniane odgórnie wymagałoby innej argumentacji. Faktem jest jednak, że dla pracy oddziałów operacyjnych oddziały wojewódzkie w ich obecnym zakresie działania i obecnej strukturze organizacyjnej stały się bardziej odległe; a potrzebę szeregu ich czynności odczuwa się coraz w mniejszym stopniu i w coraz mniejszym zakresie.

Jeżeli tak daleko posuwamy ocenę obecnej struktury organizacyjnej — to niemniej jednak wydaje się, że nie do pomyślenia jest również całkowite zniesienie organizacji trzystopniowej Banku. Mimo nawet przyjęcia za słuszną tezy i konieczności decentralizacji niektórych czynności i zwiększenia operatywnej i organizacyjnej samodzielności jednostek hierarchicznie niższych istnienie ogniwa pośredniego pomiędzy Centralą i oddziałami jest oczywiste.

W poszukiwaniu nowej formy organizacyjnej i właściwej treści wydają się interesujące dwa rozwiązania:

Przyjmując za podstawę stan faktyczny i zmniejszenie się czynności oddziałów wojewódzkich oraz wzrost samodzielności oddziałów operacyjnych, oddziały wojewódzkie mogłyby już w krótkim czasie być zastąpione przez wojewódzkie wydziały koordynacji pracy o stosunkowo nielicznej obsadzie personalnej i związane organizacyjnie z jednym z oddziałów operacyjnych. Wydziały takie byłyby jednostkami — nie tyle władzy ale raczej organami administracji wojewódzkiej NBP.

Drugie rozwiązanie — to powołanie regionalnych ekspozytur Zarządu Banku, obejmujących kilka województw, a zatem o zasięgu i autorytecie władzy większym od obecnych oddziałów wojewódzkich, a przede wszystkim o wysoko wykwalifikowanej obsadzie personalnej, zdolnej do zasadniczego kierowania podległym aparatem bankowym.

Warunkiem obu rozwiązań jest dalsze zlikwidowanie szeregu zbędnych występujących jeszcze wzajemnych powiązań pomiędzy oddziałami wojewódzkimi a operacyjnymi oraz wzmocnienie ich samodzielności i odpowiedzialności.

Problem niewątpliwie szeroki i wymagający szerokiej dyskusji, aby do dotychczasowego dorobku Narodowego Banku Polskiego dopisać nowe osiągnięcia w zakresie poważnego usprawnienia i uproszczenia jego organizacji.

B. Studziński

O niektórych wnioskach usprawnieniowych

Istnieje w naszej pracy szereg zagadnień, o których mówi się, że nie są prawidłowo rozwiązywane. Budzą one wątpliwości mniejsze lub większe, są przedmiotem pomysłów usprawnieniowych w okresach ożywiania się kampanii racjonalizatorskich.

Jedną z takich typowych spraw, która pojawiła się w toku rozważań komisji oceniających projekty racjonalizatorskie, składane jako odzew na postanowienia uchwały Prezydium Rządu Nr 446, była sprawa klasyfikacji budżetowej.

Klasyfikacja budżetowa, to duży skrót myślowy, bo za nim kryje się likwidacja podwójnej sprawozdawczości, likwidacja potwierdzeń jednostkom budżetowym stanu ich środków, wydatków i dochodów, wreszcie unifikacja księgowości w Narodowym Banku Polskim. Sprawa klasyfikacji budżetowej, jaka przewinęła się we wnioskach racjonalizatorskich, to w sumie znaczne oszczędności etatowe i materiałowe.

Może dyskusja nad tą sprawą, przeprowadzona w trosce o dobro naszego zakładu pracy i gospodarstwa przyniesie pozytywne rozwiązanie i spowoduje wprowadzenie w życie projektów usprawnieniowych. Pozytywnym rozwiązaniem będzie również przekonanie tych, którzy od wielu miesięcy nie mają spokoju sądząc, że nie wyczerpali wszystkich możliwości pokazania wad obecnego systemu i korzyści nowego.

Zagadnienie, które chcę poruszyć przedstawia się następująco: Narodowy Bank Polski nie powinien, moim zdaniem, prowadzić przy wykonywaniu kasowej obsługi budżetu państwa podziałki klasyfikacyjnej. W oddziałach Banku powinny być wyłącznie prowadzone rachunki bez kart podziałki klasyfikacyjnej. Narodowy Bank Polski nie powinien sporządzać żadnej sprawozdawczości z kasowego wykonania budżetu państwa według klasyfikacji budżetowej. Dane sprawozdawcze Banku powinny się ograniczać do danych bilansowych, ewentualnie do sporządzania operatywnego wykazu dochodów i wydatków według części budżetowych. Zniesienie klasyfikacji w Banku nie oznacza zniesienia tej klasyfikacji w jednostkach bdużetowych. Zniesienie klasyfikacji umożliwia połączenie w oddziałach operacyjnych komórki obsługi budżetu państwa z komórkami rachunkowości oraz ujednolicenie pracy rachunkowej.

Pochodną zniesienia klasyfikacji jest likwidacja jednostkom budżetowym potwierdzeń dochodów i wydatków. Oddziały operacyjne potwierdzałyby salda rachunków jednostek budżetowych, tak jak to czynią przedsiębiorstwom i zakładom działającym według zasad rozrachunku gospodarczego (uchwała Prezydium Rządu Nr 509 z dnia 2 lipca 1955 roku).

Jednocześnie wysuwa się postulat, aby środki, począwszy od dysponentów pierwszego stopnia przekazywane były nie w formie otwarcia kredytów, ale w formie konkretnych dyspozycji pieniężnych (polecenia przelewu), tak jak to ma miejsce w budżetach terenowych.

Uzasadnienie tych propozycji jest według mojej osobistej oceny niezbyt trudne, ale zacznę je w sposób nieco pośredni.

Na przestrzeni jedenastu lat istnienia Narodowego Banku Polskiego obserwowano nieustanny postęp w rozwijaniu form kontrolnych systemu kredytowego i rozliczeń, techniki operacyjnej i księgowości Banku. Takimi węzłowymi punktami, które podsumowywały pewne etapy rozwoju naszego systemu kredytowego i rozliczeń były wydane w roku ubiegłym uchwały Prezydium Rządu Nr 526 i 527. Takim etapem rozwoju Banku była decentralizacja księgowości, powołanie, wyszkolenie i umocnienie autorytetu głównych księgowych oddziałów Banku, wprowadzenie nowego planu kont i nieustanne cyzelowanie techniki operacyjnej. Na przykładach tych trzeba stwierdzić, że najmniejsze zmiany w formach kontrolnych, technice operacyjnej, miały miejsce przy wykonywaniu przez Bank obsługi budżetu państwa. Poza zniesieniem podziałki klasyfikacyjnej budżetu terenowego metody kontrolne i sprawozdawczości nie uległy istotnym zmianom od chwili kiedy Narodowy Bank Polski podjął się wykonywania obsługi kasowej jednostek budżetowych.

Owszem, ulegała zmianom co roku klasyfikacja budżetowa ale zmian tych nie można uznać za postępowe, gdyż ilość symboli klasyfikacji budżetowej rosła. Nie oceniam również pozytywnie faktu przejęcia przez oddziały Narodowego Banku Polskiego obowiązku dokonywania regulacji udziałów budżetów terenowych w dochodach budżetu centralnego. Nie można ocenić pozytywnie kontroli merytorycznej, jaka była wykonywana przez Bank nad wydatkami jednostek budżetowych w czwartym kwartale 1954 roku. Była to typowa kontrola formalna, która nie przyczyniła się do powstania w jednostkach budżetowych klimatu rozumnej gospodarki finansowej.

Kontroler rachunkowy nie mógł ocenić prawidłowo, lepiej od kierownictwa jednostki budżetowej, potrzeb tej jednostki. Przypadki zakupu dywanów, gabinetów itp., jakie miały miejsce, były przypadkami bardzo sporadycznymi. Charakterystycznym przejawem tej kontroli, świadczącym o jej bezcelowości i niepełności był fakt, że spowodowano ją w stosunku do czeków i poleceń przelewu, składanych w Banku, natomiast żądania zapłaty nie podlegały tej kontroli. Realizacji żądań zapłaty nie mógł Bank wstrzymać. W gospodarce dominowała metoda „mechanicznych oszczędności" (kwartalne blokowania kredytów).

Czy to, że metody pracy przy wykonywaniu obsługi budżetu państwa nie były elastyczne obciąża pracowników Banku? Wydaje mi się, że na to pytanie trzeba by odpowiedzieć i tak i nie, w zależności od tego jak i kto będzie chciał pojmować zakres swoich obowiązków.

Bezwarunkowo trzeba odpowiedzieć, że za pewną stagnację i przestarzałe metody pracy nie odpowiadają pracownicy oddziałów operacyjnych i wojewódzkich NBP. Odwrotnie, w moim mnieniu, zasłużyli oni na wyróżnienie za podniesienie swego poziomu zawodowego i doprowadzenie pracy komórek obsługi budżetu państwa do wyników bardzo dobrych.[1])

Wydaje się, że za brak widocznych postępów w uproszczeniu pracy Banku przy obsłudze jednostek budżetowych w pewnym stopniu winić należy Centralę Banku, a może szczególnie za to, że nie oddziaływała skutecznie na niektóre problemy. Uważam, że aparat Centrali, mający wpływ na kształtowanie się systemu budżetowego powinien szerzej rozumieć swe obowiązki w tym zakresie i bardziej konsekwentnie służyć swymi radami.

Moim argumentem pośrednim do wprowadzenia tych uproszczeń, które cytowałem na wstępie, jest stwierdzenie, że obsługa jednostek budżetowych odbywa się u nas na zasadach przestarzałych.

W okresie nieustannego zmniejszania sprawozdawczości, koordynowania jej, wydaje się, że prowadzenie rachun-

1) Ocena Biura Głównego Rewidenta za rok 1955.

ków jednostek budżetowych z daleko posuniętą szczegółowością tytułów jest już przeżytkiem. Trzeba się zdecydować, albo księgowość swoją prowadzą tylko jednostki budżetowe, albo księgowość ich prowadzi tylko Bank. Utrzymywanie jeszcze dzisiaj funkcji dublowania księgowości jednostki budżetowej, poprzez prowadzenie klasyfikacji budżetowej w Banku jest, wydaje mi się, za kosztowne i zbędne.

Jednostki budżetowe w okresie dziesięciolecia podniosły swój poziom pracy i sprawozdawczości, sądzę więc, że podniosła się **również** dyscyplina finansowa tych jednostek i dlatego proponuję, aby pozwolić tym jednostkom gospodarować w ramach otwartego globalnego kredytu czy ewentualnie przekazywanych środków, bez obowiązku ze strony Banku badania pokrycia do rozdziału a w niektórych przypadkach do paragrafu włącznie. Na tym tle rozwija się dalsza propozycja zniesienia sprawozdawczości w pionie Banku. Według mojej oceny jest zupełnie niesłuszne, aby ta sama sprawozdawczość sporządzana była jednocześnie przez wszystkie szczeble aparatu bankowego i jednocześnie przez wszystkie szczeble nadrzędne jednostki budżetowej, łącznie z tą jednostką. Czy nie wystarczyłaby tylko konfrontacja zgodności sprawozdawczości z Bankiem według części budżetowych, prowadzona w sposób, dzisiaj zresztą równolegle stosowany, przewidziany uchwałą Nr 509 z dnia 2 lipca 1955 roku.

Argument, że sprawozdawczość jednostek budżetowych sporządzana jest w terminach późniejszych od sprawozdawczości Banku nie jest argumentem trafnym. Nie można również opierać się na stwierdzeniu, że do sprawozdawczości Banku ma się większe zaufanie do czasu uzgodnienia z jednostkami. Przekonany jestem, że poglądy takie przynoszą tylko szkodę jednostkom budżetowym, gdyż nikt nie mobilizuje je w dostateczny sposób do skracania terminów sprawozdawczości czy do prawidłowego jej sporządzania.

Znam fakt, że jednostki czerpały dane do sprawozdawczości z danych Banku, przepisując je na własne formularze. Jednostki budżetowe mają swe organa nadrzędne, powołane do czuwania nad prawidłowością ich księgowości i sprawozdawczości. Sądzę, że zniesienie podziałki klasyfikacyjnej i sprawozdawczości w pionie Banku byłoby ogromnym bodźcem dla organizacji nadrzędnych do wzmożenia swoich wysiłków nad uproszczeniem sprawozdawczości, skróceniem terminów i poprawą jakości sprawozdań jednostek budżetowych.

W coraz większym zakresie następuje decentralizacja uprawnień resortów, centralnych zarządów. W coraz to większym stopniu wzrastają uprawnienia terenowych organów jednolitej władzy państwowej. Szereg gałęzi przemysłu przechodzi we władanie rad narodowych.

Decentralizacja zmniejsza zakres działania budżetu centralnego. Decentralizacja poszerza zakres działania budżetów terenowych.

Bank nie prowadzi żadnej klasyfikacji budżetowej dla jednostek budżetów terenowych, ani nie sporządza dla nich żadnej sprawozdawczości. Jednostki budżetów terenowych, to gromadzkie, powiatowe rady narodowe, żłobki, przedszkola, dziecińce. Czyżby jednostki te miały lepszy personel i warunki pracy od jednostek budżetu centralnego, za które Bank prowadzi księgowość oraz sporządza sprawozdawczość? Twierdzę że nie, z całą pewnością nie. Przekonany jestem, że aparat nadzorczy budżetów terenowych jest tylko bardziej operatywny.

Poddaję pod rozwagę fakt, czy w okresie kiedy zakres przedmiotowy budżetu centralnego wykazuje i będzie wykazywał w dalszym ciągu tendencje zmniejszające, słuszne jest utrzymywanie nadal dublowania sprawozdawczości tak pracochłonnej.

Teoretycy w swoich podręcznikach o budżecie państwa twierdzą, że sprawozdawczość, którą sporządza Bank w układzie wykonawczym, jaki mu daje podziałka klasyfikacyjna, przedstawia wykonanie narodowego planu gospodarczego.

Próbowałem dyskutować na ten temat i z reguły padał argument — jak Bank może pozbawiać naczelne nasze władze danych o wykonaniu narodowego planu gospodarczego.

Zniesienie podziałki klasyfikacyjnej w Banku nie oznacza jej całkowitego zniesienia. Symbole jej obowiązywać będą na wszystkich dokumentach księgowych, Bank czuwał będzie, aby dokument zawierał podziałkę klasyfikacyjną, ale Bank przy powyższych koncepcjach nie księgowałby dokumentu według podziałki w sposób szczegółowy. To jest jedna część odpowiedzi. Ministerstwo Finansów będzie miało sprawozdawczość z jak najbardziej prawidłowego źródła, od jednostek, które samodzielnie wydatkują środki i są wykonawcami budżetu.

Druga część odpowiedzi na zagadnienie narodowego planu gospodarczego i podziałki klasyfikacyjnej brzmi następująco:

W samej konstrukcji podziałki klasyfikacyjnej tkwią sprzeczności. Z jednej strony mamy rozbudowaną symbolikę dotyczącą jednostek budżetowych, a więc analizuje się na przykład wysokość nakładów na środki do utrzymania czystości, delegacje, usługi obce itp., a z drugiej strony występują w syntetycznym ujęciu per saldo wyniki działalności przedsiębiorstw i zakładów działających według zasad rozrachunku gospodarczego.

Porównania te prowadzą do wniosku, że sama podziałka daje bardzo słaby pogląd na wykonanie narodowego planu gospodarczego. Ułatwia ona administrowanie środkami przez fachowe departamenty Ministerstwa Finansów. Jeśli rezygnujemy ze szczegółowości w stosunku do nakładów zasadniczych, jakie idą na przedsiębiorstwa, które wynikami tkwią w budżecie, zrezygnujemy częściowo ze szczegółowości w stosunku do jednostek budżetowych, nie zasłaniając się argumentami, że tego wymaga narodowy plan gospodarczy.

Niewątpliwie najpierw był układ planu a później wykonanie, ale układ planu można zmienić.

*

Zastrzegam się, że pomysły, które tu przedstawiam nie są moje, są one syntezą wniosków nadsyłanych przez pracowników oddziałów operacyjnych, do której przyłączam się i której bronię.

Cz. Michałkiewicz

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z zagadnień radzieckiego systemu rozliczeniowego

I. Kolejność płatności

Kolejność regulacji wymagalnych zobowiązań przedsiębiorstw z ich rachunków rozliczeniowych posiada istotne znaczenie w dziedzinie organizacji systemu rozliczeniowego i wywiera decydujący wpływ na ukształtowanie się stosunków rozliczeniowych w gospodarce narodowej.

W wyniku uchwały z 21 sierpnia 1954 r. „O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR" nastąpiła w Związku Radzieckim ważna zmiana w zasadach regulowania wymagalnych zobowiązań z rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw, sprowadzająca się do przesunięcia kolejności płatności za dostawy, usługi i roboty z piątej do trzeciej grupy płatności, tj. po funduszu płac (I grupa) oraz po płatnościach na rzecz budżetu państwa (II grupa), IV grupę płatności stanowią raty amortyzacyjne, w V kolejności następuje spłata wymagalnych kredytów bankowych, zaś w VI, ostatniej grupie — pokrywane są wszystkie pozostałe płatności.

Jak widać z tego, kolejność płatności w swej zasadniczej konstrukcji jest w Związku Radzieckim identyczna jak u nas. Jednakże bliższa analiza tego zagadnienia wykazuje, że istnieje również szereg istotnych różnic. Dlatego też interesujące będzie bardziej szczegółowe zapoznanie się z zasadami kolejności płatności w Związku Radzieckim. Dokonamy tego poprzez omówienie poszczególnych grup płatności.

a) R e z e r w a n a p i l n e w y d a t k i. Każde przedsiębiorstwo — z wyłączeniem jednostek handlu detalicznego — ma prawo dysponować poza wszelką kolejnością środki na pilne wydatki w granicach określonego procentu przeciętnych dziennych wpływów (w handlu hurtowym, organizacjach zaopatrzenia i zbytu — 2%, w pozostałych przedsiębiorstwach — 5%). Wysokość rezerwy oblicza się na podstawie składanego raz na miesiąc oświadczenia przedsiębiorstwa o sumie wpływów na rachunek rozliczeniowy uzyskanych w poprzednim miesiącu. Dane te podlegają następnie sprawdzeniu przez porównanie z zapisami w księgowości oddziału. Rezerwę tworzy się z salda na rachunku rozliczeniowym na początek dnia, a w razie braku dostatecznych środków — z najbliższych wpływów danego dnia.

Jak z tego wynika, rezerwa na pilne wydatki jest odpowiednikiem naszej rezerwy na płatności zrównane z płacami[1].) Istnieje jednakże zasadnicza różnica polegająca na tym, że o ile u nas z omawianej rezerwy mogą być dokonywane pewne tylko wydatki określane mianem „zrównane z płacami", o tyle przedsiębiorstwa radzieckie mogą dysponować środki (w granicach rezerwy) na dowolne cele, w tym również m. in. na wykupienie wskazanych przez przedsiębiorstwo przeterminowanych żądań zapłaty. System ten wydaje się bardziej racjonalny od naszego.

b) I g r u p a p ł a t n o ś c i obejmuje fundusz płac robotników i pracowników umysłowych, płatności zrównane z płacami oraz składki na ubezpieczenia społeczne.

Do płatności zrównanych z płacami zaliczane są w zasadzie wyłącznie różne rodzaje wydatków o charakterze płacowym, (na rzecz ludności) nie wchodzące formalnie w skład funduszu płac, takie np. jak premie za współzawodnictwo pracy, wynagrodzenia za wynalazki, udoskonalenia techniczne i projekty racjonalizatorskie, honoraria autorskie w zakresie literatury nauki i sztuki, stypendia, emerytury, zapomogi, zasiłki itp.

Dopuszczalne jest rezerwowanie (akumulowanie) środków na wypłatę funduszu płac oraz płatności z nim zrównanych, posiadających z góry ustalone terminy wypłat, z tym jednak, że — odmiennie niż u nas — może to nastąpić nie wcześniej, niż w przeddzień wypłaty.

W ramach I grupy płatności pierwszeństwo mają wypłaty, na które przedsiębiorstwo złożyło wniosek o rezerwowanie środków, następnie opłaca się pozostałe zobowiązania z tytułu funduszu płac i płatności z nim zrównanych, przy czym w razie braku dostatecznych środków na rachunku rozliczeniowym na uregulowanie wszystkich wymagalnych w danym dniu płatności z tych tytułów — reguluje się je proporcjonalnie. Wreszcie składki na ubezpieczenia społeczne opłaca się w ramach I grupy po uregulowaniu zobowiązań z tytułu funduszu płac i płatności z nim zrównanych.

c) II g r u p a p ł a t n o ś c i obejmuje płatność na rzecz budżetu państwa (centralnego i terenowych) oraz na rzecz Państwowego Zakładu Ubezpieczeń z tytułu składek na ubezpieczenia majątkowe.

Ciekawe jest, że co się tyczy płatności na rzecz budżetu państwa, to w II grupie regulowane są wyłącznie płatności odprowadzane bezpośrednio do budżetu, tj. przede wszystkim z tytułu podatku obrotowego i innych podatków. Natomiast płatności na rachunki centralnych zarządów (wpłaty z zysku, nadwyżki środków obrotowych), podlegające wewnątrz-branżowej redystrybucji, realizowane są w ostatniej kolejności, tj. po spłacie kredytów bankowych.

d) III g r u p a p ł a t n o ś c i. W ramach III grupy płatności pokrywa się przede wszystkim wynagrodzenia za pracę członków spółdzielni pracy (arteli).[2])

Następnie reguluje się w ramach tej grupy płatności za dostawy jednostek „Zagotzierno" (odpowiednik naszych PZZ) oraz płatności za dostawy wódki i wyrobów wódczanych dostarczanych przez przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Przemysłu Towarów Spożywczych.[3])

Dopiero po uregulowaniu powyższych płatności pokrywa się w ramach III grupy wszystkie pozostałe płatności za dostawy, usługi i roboty, w kolejności wpływu odnośnych dokumentów rozliczeniowych — bez względu na formę rozliczeń (żądania zapłaty, polecenia przelewu, rozliczenia planowe, pokrycie debetowych sald z rozliczeń kompensacyjnych, otwarcie akredytywy, otwarcie lub uzupełnienie rachunku specjalnego, wykup książeczki czeków limitowanych przeznaczonych na opłacenie dostaw lub usług).

e) IV g r u p a p ł a t n o ś c i obejmuje odprowadzenie amortyzacji na inwestycje i kapitalne remonty. W tejże grupie dokonuje się wpłat z zysku na inwestycje oraz wpłat na fundusze inwestycyjny i remontowy spółdzielczości spożywców.

---

[1]) W Związku Radzieckim istnieje niezależnie od tego instytucja płatności zrównanych z płacami — o czym będzie mowa dalej.

[2]) Należy nadmienić, że w Związku Radzieckim bardzo ściśle różnicuje się wydatki płacowe dokonywane przez spółdzielnie pracy, w zależności od ich charakteru. I tak płace pracowników najemnych (nie będących członkami spółdzielni pracy) reguluje się w I grupie płatności, identycznie jak w przedsiębiorstwach państwowych. Płace członków tych spółdzielni pokrywa się — jak wspomniano wyżej — w ramach III grupy płatności, ale przed innymi płatnościami wchodzącymi w skład tej grupy. Wreszcie wypłaty na rzecz członków spółdzielni pracy z tytułu podziału zysku rocznego pokrywane są w ostatniej grupie płatności.

[3]) Chodzi o przyspieszenie w ten sposób wpływów budżetowych z tytułu podatku obrotowego (wyroby te są wysoko opodatkowane).

Należy zaznaczyć, że zmiana kolejności płatności wprowadzona uchwałą z sierpnia 1954 r. nie spowodowała w skali ogólnokrajowej opóźnień w gromadzeniu funduszów przeznaczonych na inwestycje i kapitalne remonty.

f) V grupa płatności obejmuje spłaty wszelkich wymagalnych kredytów bankowych, przy czym nie ma w tym zakresie żadnych wyjątków (tak jak np. u nas odnośnie kredytu na fundusz płac, który jest spłacany w uprzywilejowanej kolejności). Utrzymana natomiast została w pełni zasada, że nowouruchamiane kredyty bankowe przeznaczane są przede wszystkim na spłatę kredytu przeterminowanego, a dopiero po dokonaniu tej spłaty reszta może być przelana na rachunek rozliczeniowy.

g) VI grupa płatności obejmuje wszystkie pozostałe płatności, niezaliczone do poprzednio omówionych grup.

W szczególności wchodzą tu — jak wspomniano — wpłaty z zysku i nadwyżek środków obrotowych odprowadzane na rachunki centralnych zarządów, następnie inne rozliczenia z centralnymi zarządami i ministerstwami w ramach redystrybucji środków obrotowych (np. z tytułu zwrotu środków otrzymanych w ramach przejściowej pomocy finansowej), płatności spółdzielni pracy na fundusz kredytu długoterminowego, fundusze szkolenia kadr kulturalno-oświatowy, naukowo-badawczy i na utrzymanie jednostek nadrzędnych jak również płatności tychże spółdzielni z tytułu spłaty pożyczek otrzymanych z funduszu kredytu długoterminowego, odprowadzenia spółdzielni spożywców (odpowiednik naszych spółdzielni „Samopomoc Chłopska") na fundusz regulowania środków obrotowych, jak również spłaty pożyczek otrzymanych z tego funduszu.

Nowa kolejność płatności spowodowała zasadnicze zmiany w strukturze finansowej przedsiębiorstw, jak również w układzie stosunków rozliczeniowych w skali całej gospodarki narodowej. Jak wynika z materiałów statystycznych Gosbanku, w okresie od 1. VII. 1954 r. do 16. VIII. 1955 r. nastąpił spadek przeterminowanych zobowiązań przedsiębiorstw za dostawy i usługi o prawie 58%. O ile w I półroczu 1954 r. płatności za dostawy i usługi, dokonywane z opóźnieniem w stosunku do ustalonych terminów, stanowiły 22,3% ogólnego obrotu płatniczego, to w I półroczu 1955 r. stosunek ten obniżył się do 14,8%.[4]) Równocześnie nastąpił pewien wzrost kredytu przeterminowanego, jednakże znacznie mniejszy, aniżeli spadek przeterminowanych zobowiązań za dostawy, przy czym kredyt ten w przeważającej mierze zaczął się koncentrować w przedsiębiorstwach źle pracujących.

Oczywiście tak poważna poprawa stosunków rozliczeniowych między przedsiębiorstwami była również rezultatem polepszenia wskaźników gospodarczej pracy przedsiębiorstw, jednakże niewątpliwie dominującą rolę odegrała tu nowa kolejność płatności. Z drugiej jednakże strony pomimo tych bardzo pomyślnych skutków nowej kolejności, nie rozwiązała ona całkowicie problemu wtórnych zatorów płatniczych między przedsiębiorstwami. Regulowanie zobowiązań za dostawy i usługi w kolejności po płatnościach z tytułu funduszu płac i na rzecz budżetu utrzymuje nadal — aczkolwiek w znacznie mniejszych rozmiarach — sytuację, w której dobrze pracujące przedsiębiorstwa popadają w trudności finansowe w wyniku złej pracy swych odbiorców, co zniekształca właściwy obraz ich działalności gospodarczej i osłabia kontrolne funkcje kredytu.

Na tym tle bardzo interesujące są aktualne koncepcje Gosbanku w zakresie dalszej poprawy stosunków rozliczeniowych między przedsiębiorstwami. Zmierzają one do przesunięcia płatności za dostawy i usługi do I grupy płatności, a więc przed płace i budżet, a następnie — do systematycznego rozszerzania rozliczeń opartych na kompensacie wzajemnych roszczeń, które w istocie rzeczy są równoznaczne z pokrywaniem zobowiązań wobec dostawców w pierwszej kolejności. Koncepcja przesunięcia płatności za dostawy do I grupy oparta jest na założeniu stworzenia optymalnych warunków finansowych przedsiębiorstwu, które zrealizowało swą produkcję. Tylko w takich warunkach nieprawidłowości gospodarcze przedsiębiorstw będą się uzewnętrzniać w ich sytuacji finansowej, a nie w sytuacji finansowej ich dostawców.

II. Rozliczenia kompensacyjne

Rozliczenia między przedsiębiorstwami oparte na kompensacie wzajemnych roszczeń uważane są w Gosbanku jako najdoskonalsza forma rozliczeń za dostawy, usługi i roboty, ponieważ spośród wszystkich form rozliczeń zabezpieczają one w największym stopniu terminowość zapłaty oraz przyczyniają się tym samym do przyspieszenia obiegu środków pieniężnych.

Rozliczenia kompensacyjne rozwinęły się w Związku Radzieckim na dużą skalę w okresie powojennym, stając się jednym z głównych instrumentów walki z zatorami płatniczymi, przyczyniając się w istotnym stopniu do przeciwdziałania powstawaniu nowych zatorów bądź likwidacji istniejących. W połowie 1954 r. rozliczenia kompensacyjne stanowiły 46% ogólnego bezgotówkowego obrotu płatniczego, przy czym 43% przypadało na kompensaty stałe, dokonywane w głównej mierze przez Biura Wzajemnych Rozliczeń, zaś 3% — na kompensaty jednorazowe, ogólnokrajowe i resortowe. W połowie 1955 r. udział kompensat stałych (tymi kompensatami będziemy się przede wszystkim zajmować) wzrósł do 44%, zaś w końcu 1955 r. przekroczył połowę całego bezgotówkowego obrotu płatniczego.

Poniższe dane ilustrują osiągany procent czystej kompensaty, udział środków przedsiębiorstw oraz kredytu rozliczeniowego w likwidacji stałych rozliczeń kompensacyjnych.[5])

Okres	Obrót ogólny	z tego opłacono		
		drogą kompensaty	z rachunków rozliczeniowych i specjalnych rachunków pożyczkowych	z kredytu rozliczeniowego
III kwartał 1953 rok	100	45,3	39,1	15,6
III kwartał 1954 rok	100	43,9	41,5	14,6
I półrocze 1955 rok	100	43,4	42,8	13,8

Tak silnemu rozwojowi rozliczeń kompensacyjnych sprzyjała niewątpliwie daleko posunięta specjalizacja i kooperacja przedsiębiorstw radzieckich oraz bardzo rozwinięte powiązania rozliczeniowe, zwłaszcza między przedsiębiorstwami przemysłowymi, organizacjami zaopatrzeniowymi i organizacjami zbytu. Biorąc pod uwagę ogromne nieraz odległości między przedsiębiorstwami — centralizacja i kompensata wzajemnych roszczeń przedsiębiorstw w jednym ośrodku miały istotny wpływ na usprawnienie rozliczeń w gospodarce narodowej.

W drugiej połowie 1954 r. po wejściu w życie Uchwały Rady Ministrów ZSRR i Komitetu Centralnego KPZR z 21. VIII. 1954 r. „O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR" rozliczenia kompensacyjne weszły w nową zupełnie fazę rozwojową; zaznaczył się nie tylko dalszy wzrost ilościowy tych rozliczeń, lecz miały miejsce przede wszystkim zasadnicze zmiany jakościowe, zmiany w organizacji rozliczeń kompensacyjnych.

[4]) M. Lewina, M. Gindin — „Effektiwnost nowowo pariadka [illegible]rodnosti płatieżej" — Diengi i Kredit nr 11/1955 — str. 28/29.

[5]) K. Kazancew — „Woprosy effektiwnosti wzaimnych rasczotow" — Diengi i Kredit Nr 10/1955, str. 15.

Zanim przejdziemy do omówienia najbardziej aktualnych problemów dotyczących rozliczeń opartych na kompensacie wzajemnych roszczeń — trzeba krótko wspomnieć o poprzednich formach organizacyjnych.

Pierwszy etap stałych rozliczeń kompensacyjnych stanowiły biura wzajemnych rozliczeń (BWR) tzw. miejscowe. Organizowano je przeważnie w wydziałach operacyjnych kantorów Gosbanku lub też w oddziałach znajdujących się w większych ośrodkach przemysłowych, przy czym uczestnikami ich były przedsiębiorstwa znajdujące się w danym okręgu, powiązane ze sobą wzajemnymi stosunkami rozliczeniowymi. Organizacja BWR miejscowych oparta była zatem na odpowiednim doborze ich uczestników, przy czym dobór ten przeprowadzano w ten sposób, aby zapewnić przynajmniej 35% czystej kompensaty. BWR miejscowe stanowiły w swoim czasie ważny instrument usprawnienia rozliczeń między przedsiębiorstwami, jednakże z uwagi na ograniczenia terytorialne z jednej strony i wymagany minimalny procent czystej kompensaty — z drugiej, dalszy ich rozwój, po osiągnięciu pewnego poziomu kulminacyjnego (w połowie 1954 r. było ich ogółem ponad 700) był niemożliwy.

W okresie powojennym obok BWR miejscowych poczęła się rozwijać druga forma biur wzajemnych rozliczeń, tzw. BWR scentralizowane, mieszczące się w zasadzie w Moskwie. W odróżnieniu od BWR miejscowych, BWR scentralizowane organizowane były nie na zasadzie kryterium terytorialnego, lecz branżowego — obejmowały wyłącznie przedsiębiorstwa danego resortu bez względu na ich siedzibę, przy czym uczestnikami ich mogły być wyłącznie przedsiębiorstwa znajdujące się w dwóch różnych miejscowościach. BWR scentralizowane organizowane były przede wszystkim w poszczególnych gałęziach przemysłu ciężkiego; w połowie 1954 r. było ich 8. Dodatnią stroną BWR scentralizowanych było to, że pozwalały one na zmniejszenie zatorów płatniczych w skali całego resortu, a nie mając ograniczeń terytorialnych właściwych dla BWR miejscowych — osiągały dość znaczne procenty czystej kompensaty, zwłaszcza dzięki rozwiniętym wewnątrz-resortowym powiązaniom gospodarczym. Natomiast ujemna ich strona polegała na tym, że w wielu wypadkach przyczyniały się one do zwolnienia rozliczeń, zwłaszcza wówczas, gdy ich uczestnicy znajdowali się w dwóch sąsiednich miejscowościach, ale znacznie oddalonych od siedziby BWR, co przy ogromnym terytorium Związku Radzieckiego miało, rzecz jasna, bardzo istotne znaczenie.

Ograniczone możliwości dalszego rozwoju BWR miejscowych oraz wydłużenie czasu trwania rozliczeń przy BWR scentralizowanych stworzyły konieczność poszukiwań nowych form organizacyjnych dla rozliczeń kompensacyjnych. Istotne znaczenie w tym względzie miała jeszcze jedna negatywna cecha BWR —, i to zarówno miejscowych, jak i scentralizowanych — mianowicie uniemożliwiały one w praktyce, a w każdym bądź razie w poważnym stopniu ograniczały możliwość dokonywania przez płatnika odmowy akceptu płatności w przysługującym mu terminie akceptu. Wprawdzie formalnie rzecz biorąc płatnik nie był pozbawiony prawa złożenia odmowy akceptu, jednakże w praktyce w większości wypadków odmowa ta wpływała do BWR już po dokonaniu kompensaty wzajemnych roszczeń i w najlepszym razie mogła być uwzględniona dopiero przy następnym rozliczeniu kompensacyjnym. A zatem w miejsce akceptu uprzedniego, umożliwiającego odbiorcy niеopłacenie zakwestionowanej dostawy, stosowany był tzw. akcept następny, sprowadzający się do późniejszej refundacji niesłusznie uregulowanej płatności.

Omówione wyżej mankamenty funkcjonowania biur wzajemnych rozliczeń, których krytykę zawiera również uchwała z sierpnia 1954 r., sprawiły, że już począwszy od II połowy 1954 r. rozliczenia kompensacyjne weszły, jak już wspomniano, w nową fazę rozwojową. Mianowicie w miejsce BWR, które od tego momentu zaczęto sukcesywnie likwidować, zorganizowano tzw. kompensaty zdecentralizowane, które w chwili obecnej stanowią przedmiot największych wysiłków i najdalej idącej opieki ze strony Gosbanku, spośród wszystkich urządzeń radzieckiego systemu kredytowo-rozliczeniowego.

Na czym polegają kompensaty zdecentralizowane?

Różnią się one tym od BWR, że rozliczenie wzajemnych roszczeń następuje nie w jednym ośrodku, jakim było biuro wzajemnych rozliczeń koncentrujące wszystkie dokumenty płatnicze uczestników kompensaty, lecz w siedzibie poszczególnych przedsiębiorstw. W tym celu otwiera się uczestnikom kompensaty w ich oddziałach Gosbanku odrębne rachunki kompensacyjne. W ciężar tych rachunków zapisuje się wszystkie płatności dokonywane na rzecz dostawców objętych zdecentralizowanymi rozliczeniami, zaś na dobro tych rachunków zapisuje się wszystkie wpływy pochodzące od odbiorców — uczestników tych rozliczeń. Raz na 3 lub 5 dni przeprowadza się kompensatę zapisów na wspomnianych rachunkach, przy czym saldo dodatnie (kredytowe) przelewa się na rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa, zaś saldo debetowe pokrywa się w ciężar rachunku rozliczeniowego w kolejności ustalonej dla płatności za dostawy i usługi.

W razie braku dostatecznych środków na rachunku rozliczeniowym na pokrycie debetowego salda kompensaty, przedsiębiorstwo może otrzymać kredyt rozliczeniowy na okres 20 dni (podobnie, jak przy rozliczeniach za pośrednictwem BWR). Ograniczenia w udzielaniu powyższego kredytu mają miejsce wówczas, gdy przedsiębiorstwo jest zadłużone na rachunku kredytu przeterminowanego przez okres dłuższy niż 10 dni (przedsiębiorstwa dobrze pracujące — przez okres przekraczający 30 dni). W tych wypadkach opłaca się zobowiązania przedsiębiorstwa w ciężar rachunku kompensacyjnego tylko do wysokości wpływów na ten rachunek.

Kompensaty zdecentralizowane są to w istocie rzeczy akceptowe rozliczenia inkasowe charakteryzujące się tym, że podlegają one wydzieleniu z ogólnego obrotu płatniczego, a płatność ich następuje — niezależnie od obowiązującej kolejności regulacji zobowiązań — z odrębnych rachunków drogą kompensaty wzajemnych roszczeń.

Pierwsze kompensaty zdecentralizowane zorganizowane zostały w przemyśle ciężkim poprzez przekształcenie i równoczesną likwidację resortowych BWR scentralizowanych Od 1.VIII.1955 r. na podstawie decyzji rządu wprowadzono w formie doświadczalnej kompensaty zdecentralizowane w przemyśle lekkim, spożywczym, mięsno-mleczarskim, rybnym, w przemyśle drobnym, w spółdzielczości pracy, hurtowych organizacjach handlowych i organizacjach skupu. W ten sposób pod koniec 1955 r istniały dwie niezależne od siebie i nie powiązane ze sobą grupy przedsiębiorstw — grupa A, obejmująca niektóre resorty przemysłu ciężkiego, w których istniały poprzednio BWR scentralizowane oraz grupa B, obejmująca przedsiębiorstwa przemysłu środków spożycia i powiązane z nimi gospodarczo organizacje handowe. O ile w obrębie grupy B mogą się rozliczać między sobą w formie kompensat zdecentralizowanych wszystkie wchodzące w skład tej grupy przedsiębiorstwa (rozliczenia międzyresortowe) o tyle w grupie A omawiane rozliczenia mogą być dokonywane tylko z przedsiębiorstwami danego resortu (wewnątrzresortowe). Mamy tu zatem do czynienia nie z jednym, lecz kilkoma niezależnymi od siebie kręgami przedsiębiorstw, co —

rzecz jasna — wpływa na niższy procent czystej kompensaty, aniżeli w ramach grupy B.

Równocześnie z rozwojem kompensat zdecentralizowanych uległy niemal całkowitej likwidacji nie tylko BWR scentralizowane, ale również miejscowe, których w końcu 1955 r. pozostało zaledwie kilkanaście.

Jakie są dotychczasowe doświadczenia w zakresie kompensat zdecentralizowanych i jakie rysują się ich dalsze perspektywy rozwojowe?

Dotychczasowe doświadczenia oceniane są jako bardzo pozytywne. Panuje przekonanie, że kompensaty zdecentralizowane są najdoskonalszą formą rozliczeń między przedsiębiorstwami w ogóle, która pozwala na najdalej idące usprawnienie stosunków rozliczeniowych w gospodarce narodowej. Kompensaty zdecentralizowane usuwają wszystkie ujemne cechy BWR, zwłaszcza z tego względu, że nie występują w nich ograniczenia terytorialne i równocześnie nie wydłużają one w niczym drogi rozliczeń, a ponadto możliwe jest przy nich stosowanie akceptu uprzedniego. Wstępne dane za r. 1955 wykazywały wysoki stosunkowo procent czystej kompensaty, bo 59%, przy czym w obrębie wewnątrzresortowych rozliczeń grupy A wynosił on około 40%, zaś w obrębie międzyresortowych rozliczeń dokonywanych w ramach grupy B — około 70%. Udział kredytu bankowego niezbędnego dla likwidacji kompensaty był stosunkowo nieduży, bo wynosił on około 16% w stosunku do ogólnego obrotu, przy czym — co jest bardzo ciekawe — kredyt ten jest krótkotrwały i przeciętnie w ciągu około 7 — 8 dni zostaje spłacony.

W zakresie stosunków rozliczeniowych między przedsiębiorstwami nastąpiło w wyniku rozwoju kompensat zdecentralizowanych dalsze poważne zmniejszenie zatorów płatniczych.

Zarząd Gosbanku reprezentuje wyraźną tendencję do dalszego rozszerzenia zasięgu kompensat zdecentralizowanych. Wychodzi się przy tym z założenia, że nie tylko umożliwiają one rozwiązanie problemu zatorów płatniczych w rozliczeniach między przedsiębiorstwami (nie jest to celem samym w sobie), lecz że dzięki temu wpływają one również na bardziej terminowe realizowanie dochodów budżetowych oraz terminową spłatę kredytów bankowych, a co najważniejsze — warunkują znaczne zwiększenie efektywności kontroli bankowej umacniają kontrolne funkcje finansów i kredytu.

Jako dalszy etap rozwoju kompensat zdecentralizowanych planuje się wprowadzenie rozliczeń międzyresortowych w obrębie całej grupy A (analogicznie jak to ma miejsce w ramach grupy B), co z uwagi na rozwinięte powiązania gospodarcze między przedsiębiorstwami różnych resortów przemysłu ciężkiego pozwoli na znaczne podwyższenie efektywności kompensaty. Wreszcie w końcowym etapie myśli się o połączeniu obu wymienionych grup i tym samym stworzeniu z kompensat zdecentralizowanych powszechnie obowiązującej i jedynej w zasadzie formy rozliczeń między przedsiębiorstwami. Co do tej ostatniej koncepcji poglądy nie są jednakże w pełni wykrystalizowane, ewentualna jej realizacja jest jeszcze kwestią dość odległej przyszłości.

Ciekawe jest, że tendencja do dalszego rozwoju kompensat zdecentralizowanych traktowana jest jako w pełni aktualna nawet w przypadku zrealizowania koncepcji Gosbanku, dotyczącej przesunięcia kolejności płatności za dostawy do I grupy płatności. Jest to bardzo charakterystyczne dla znaczenia, jakie przywiązuje się w Gosbanku do rozliczeń kompensacyjnych. (c.d.n.)

M. Karczmar

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

O stosowaniu obostrzonych zasad kredytowania

Wprowadzenie do arsenału środków walki NBP z nieprawidłowościami w gospodarce przedsiębiorstw nowej broni w postaci nowych form powitały oddziały operacyjne ze szczególnym zrozumieniem, które dotychczas w swych poczynaniach wyraźnie odczuwały niewystarczalność dotychczasowego wyposażenia w tym zakresie. Pomimo bowiem licznych w zasadzie form sankcji bankowych, których używanie przewidziane było przepisami służbowymi, większością ich na ogół oddziały operacyjne nie posługiwały się, lub posługiwały się bardzo rzadko.

Czy istota tego stanu rzeczy leżała w nieumiejętności oddziałów w ich stosowaniu, czy w nieprzystosowaniu tych form do codziennych potrzeb terenu, trudno o tym w sposób zdecydowany sądzić. Wydaje się jednak, że zarówno pierwsza jak i druga z wymienionych powyżej przyczyn powodowała, iż zasadniczą, taką na codzień stosowaną „roboczą“ sankcją było wstrzymywanie wypłaty premii pracownikom odpowiedzialnym, z jednoczesnym wnioskiem do jednostki nadrzędnej o obniżenie wysokości tej premii lub jej całkowite pozbawienie. Forma tej sankcji, możliwej do stosowania w odniesieniu do większości nieprawidłowości stwierdzanych w czasie wykonywania kontroli bankowej, bywała na ogół najskuteczniejsza, pomimo że do niedawna jeszcze odnośnie wnioski oddziałów nie znajdywały najczęściej należytego zrozumienia u jednostek nadrzędnych i bywały uchylane.

Niemniej oddziały terenowe nierzadko natrafiały na specyficzną sytuację w kontrolowanych jednostkach, w których to sytuacjach, pomimo stwierdzenia niewątpliwych nieprawidłowości, wspomniana tu sankcja nie mogła być stosowana, a stosowanie ewentualnie innych sankcji było niezwykle utrudnione. Do rzędu takich typowych sytuacji należały przypadki, w których nie zdołano stwierdzić niezbicie winy przedsiębiorstwa za zaistniały stan rzeczy, a ustalenie zawinienia innych czynników (na przykład jednostki nadrzędnej) przekraczało możliwości oddziałów, z uwagi na niemożność uzyskania wglądu w niezbędne materiały, znane i dostępne jedynie jednostkom nadrzędnym, położonym w ogromnej większości poza siedzibami oddziałów terenowych. W walce z różnymi nieprawidłowościami występującymi w przedsiębiorstwach oddziały operacyjne spotykały się często z argumentacją przedsiębiorstw, wskazujących na nierealność planów otrzymanych do wykonania. Nierealność planów niekiedy (choć rzadko) mogła być stwierdzona przez sam oddział, a często wyraźnie bywała stwierdzana również i przez jednostki nadrzędne, tłumaczące zaistniały stan rzeczy narzuceniem planów w tego rodzaju postaci przez resorty, bez brania pod uwagę argumentów wysuwanych przez wspomniane jednostki nadrzędne (CZ).

Oddziały operacyjne miały możność wielokrotnie obserwować, że wyprowadzając ten wniosek z faktycznie osiągniętych wyników różniących się od planu — wskazywanie na nierealność planów nie musiało być w całości bezpodstawne. W dalszym biegu rzeczy gorsze od planu wyniki działalności bywały z reguły pokrywane w ramach niedoborów na dzień 1.1. następnego roku, aczkolwiek niejednokrotnie z wielkim — niekorzystnie odbijającym się na

zdolności płatniczej przedsiębiorstw — opóźnieniem, powodowanym zatwierdzaniem wspomnianych niedoborów w specyficznym trybie, w drodze uchwały Prezydium Rządu.

W stosunku i do innych (poza akumulacją i kosztami) nieprawidłowości stanowisko zajmowane w niejednym przypadku przez jednostki nadrzędne (CZ) nie było nacechowane bojowością i troską o usunięcie nieprawidłowości, lecz często miało charakter czysto formalnej, niewiele dającej tak zwanej „papierkowej roboty", czego przykładem były listy kierowane do przedsiębiorstw (w kopii do oddziałów) nakazujące „niezwłoczne usunięcie stwierdzonej przez Bank nieprawidłowości" itp. bez żadnych wskazań jak i co ma przedsiębiorstwo zrobić. Jest rzeczą oczywistą, że takie polecenia — obliczone widocznie na wykazanie się wobec „natrętnego" oddziału „załatwieniem" kłopotliwej sprawy, w drodze „wydania polecenia", w którego wykonanie w tym stanie rzeczy nie można z góry nie powątpiewać, — nie mogły spowodować pożądanej zmiany na lepsze. Powyższe naświetlenie ułatwia zgłębienie tła, na którym w sposób szczególny zaznaczało się stanowisko jednostek nadrzędnych, nakładających z jednej strony na przedsiębiorstwa odpowiednie zadania (plany) do wykonania, a z drugiej strony uznających niekiedy z góry nierealność tych planów i dlatego nie egzekwujących ich wykonania.

Praktyka tego rodzaju, która i w roku 1955 nie należała do rzadkości, powodowała wysoce szkodliwy objaw demobilizacji zakładów, które miały ułatwioną możliwość tłumaczenia w tym stanie rzeczy wszelkich nieprawidłowości, nawet zawinionych przez przedsiębiorstwo, nierealnością planu, a ponadto osłabiane było znaczenie planów rocznych jako „planów-nakazów". Jak to łatwo zrozumieć walka z opisanego rodzaju stosunkami była bardzo ciężka i mimo wszelkich wysiłków oddziału nie zawsze dawała pozytywne wyniki.

Do prowadzenia skutecznej walki z przedstawionym powyżej niewłaściwym stanem rzeczy brak było do niedawna oddziałom terenowym odpowiedniego środka.

Wybitną zmianę na lepsze wprowadziła dopiero uchwała Nr 526, w drodze powołania, w gronie różnych środków oddziaływania, specjalnego systemu sankcji i rygorów, określanego mianem instytucji „obostrzonych zasad kredytowania".

Jak wiadomo, obostrzone zasady kredytowania polegają na uzależnieniu dalszego kredytowania przedsiębiorstwa od złożenia przez właściwe ministerstwo (urząd centralny) lub centralny zarząd (jednostkę równorzędną) zobowiązania do likwidacji przyczyn złej gospodarki przedsiębiorstwa. W opisanej więc sytuacji ta forma oddziaływania spełnia niezwykle doniosłe zadanie gdyż, jeżeli przyczyny złej gospodarki przedsiębiorstw tkwiłyby w nierealnym planowaniu i zlecaniu przez ministerstwa lub jednostki nadrzędne wykonywania takich nierealnych planów, to z chwilą zastosowania obostrzonych zasad kredytowania ministerstwo lub jednostka nadrzędna będzie musiała zobowiązać się do usunięcia przyczyn tejże gospodarki. Dokonanie zaś tego będzie w takim przypadku możliwe jedynie w drodze bezwzględnie realnego zaplanowania zadań na tle rzeczywiście istniejących możliwości ich wykonania. W przeciwnym bowiem przypadku zobowiązanie nie będzie mogło być dotrzymane, co pociągnie za sobą odpowiednie sankcje.

Z dotychczasowych spostrzeżeń poczynionych w związku z postawionymi przez oddziały wnioskami o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania widać, że wywołują one żywą reakcję różnych czynników. Przedstawiciele centralnych zarządów osobiście nawiązują z oddziałami kontakty, uzyskują szersze naświetlenie interesujących ich zagadnień, szukają z niespotykaną dotychczas pilnością drogi wyjścia z impasu w jakim znalazły się podległe im przedsiębiorstwa, zaznajamiają się skrzętnie z proponowanymi przez oddziały planami uzdrowienia sytuacji finansowo-gospodarczej jednostek, jednym słowem wykazują wzmożone zainteresowanie zagadnieniem likwidacji istniejących nieprawidłowości. To wzmożone zainteresowanie, którego dawniej często mimo naprawdę wielkich wysiłków oddziałów terenowych nie udawało się wywołać, obecnie jest osiągane, z czego wynika, że założona w uchwale Nr 526 owa „wzmożona działalność NBP" zaczyna wydawać owoce.

Ponadto sama możność zastosowania obostrzonych zasad kredytowania zmusza niejeden czynnik do głębszego zastanowienia się nad istniejącą sytuacją w przedsiębiorstwach i szukania środków, które by usunęły nieprawidłowości mogące być przedmiotem tej formy oddziaływania. Samo już zagrożenie ze strony oddziału terenowego zastosowaniem tej sankcji daje — jak to praktyka okazała — również dobre wyniki. Na tym tle wyraźnie widać, że w instytucji obostrzonych zasad kredytowania aparat kredytowy NBP zyskał nową, potężną broń, o której już dzisiaj można powiedzieć, że zdała egzamin przydatności.

Stwierdzenie powyższe umożliwia jednak wysnucie dalszych wniosków. Skoro metoda ta jest — jak to podkreślono — tak skuteczna, to powinna być odpowiednio szeroko stosowana.

Zastanówmy się obecnie nad tym czy postulat ten jest już obecnie w pełni realizowany, czy też nie i co należałoby przedsięwziąć, aby ta realizacja szybko nastąpiła.

Czerpiąc podstawę do poniżej zamieszczonych wypowiedzi z osobistej obserwacji, których poczynienie możliwe było jedynie na terenie ograniczonym w najlepszym przypadku do rejonu województwa stalinogrodzkiego, jest rzeczą zrozumiałą, że nie mogę dać dokładnego ogólnego obrazu dotychczasowych rozmiarów stosowania przez oddziały terenowe obostrzonych zasad kredytowania. Uzupełniając jednak swe obserwacje informacjami napływającymi z innych terenów, a także z Centrali Banku, przypuszczam, że nie popełniam rażącego błędu stwierdzając, że ciągle jeszcze oddziały terenowe w zbyt małym stopniu posługują się tą tak skuteczną formą oddziaływania.

Skoro zaś obostrzone zasady kredytowania uznaje się za niezwykle skuteczną — zarówno w założeniu jak i w praktyce — formę oddziaływania, nasuwa się pytanie dlaczego oddziały terenowe nie korzystają z niej w należytych rozmiarach, zwłaszcza, że same czekały na powołanie do życia podobnego rodzaju sankcji. Otóż przede wszystkim trzeba pamiętać, że postawienie przez oddziały wniosku zastosowania obostrzonych zasad kredytowania nastąpić może w myśl aktualnie istniejących przepisów jedynie wobec przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych, które:

a) nie wykonują planowych zadań w zakresie akumulacji i

b) przekraczają plany kosztów własnych produkcji towarowej.

W uzasadnionych zaś przypadkach obostrzone zasady kredytowania mogą być także zastosowane wobec przedsiębiorstw, które nie wykonują tylko jednego ze wskaźników wymienionych pod „a" i „b".

Wobec jednostek handlowych mogą być stosowane obostrzone zostały kredytowania jedynie za nieosiąganie planowych wyników bilansowych.

Tak więc możliwości posługiwania się tą formą oddziaływania zostały poważnie ograniczone już w samym założeniu i chociaż możliwości te ustalone są dla dwóch niewątpliwie bardzo ważnych zagadnień, to jednak nie zmienia to w niczym faktu, iż nie wyczerpują one długiego szeregu najrozmaitszych nieprawidłowości, mających również doniosłe znaczenie, a dla których usunięcia brak jest

podobnie skutecznego środka oddziaływania. Przy dotychczas opracowanych wnioskach o zastosowaniu obostrzonych zasad kredytowania te oddziały operacyjne, które starały się zamieścić jak najbardziej wnikliwą analizę przyczyn nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstw, podawały i omawiały wszystkie rodzaje nieprawidłowości, jakie w sumie ogólnej decydowały o złej pracy przedsiębiorstwa. W ten sposób powstawał wyrazisty i przekonywający obraz przyczyn złej pracy przedsiębiorstwa, nie ograniczających się wyłącznie do zagadnień akumulacji i kosztów. Dawało to Centrali Banku bogaty i wartościowy materiał do rozmów z resortem, w toku których było możliwe zajęcie stanowiska od razu w stosunku do wszystkich nieprawidłowości i objęcie ich zobowiązaniami ministerstwa. Taki tryb wydaje się być prawidłowy i warto się zastanowić dlaczego podobnego „aktu oskarżenia" nie można by z równym skutkiem sporządzać przeciw każdej jednostce, w której zachodzące nieprawidłowości, bez względu na ich rodzaj, umożliwiają ocenę danej jednostki jako wyraźnie źle pracującej. Według bowiem dotychczasowego stanu przepisów nie wobec każdego źle pracującego przedsiębiorstwa oddziały mają możność występowania z odpowiednimi wnioskami, co wpływa krępująco i hamująco na ich działalność w tym zakresie, przez co opóźnia się likwidację istniejących nieprawidłowości i tym samym opóźnia się wyzwolenie rezerw.

Uchwała Nr 526 w § 2 zakłada, że stosowanie przez NBP obostrzonych zasad kredytowania powinno następować „w stosunku do przedsiębiorstw, które nie osiągają podstawowych planowych wskaźników finansowych, a w szczególności nie wykonują planów akumulacji lub dopuszczają do powstawania strat ponadplanowych". Wydaje się, że jednym z wskaźników finansowych analogicznie ważnych dla narodowej gospodarki jest wskaźnik krążenia środków obrotowych, który obejmuje zagadnienie ponadnormatywnych stanów zapasów, wszelkiego rodzaju zamrożeń środków itp.

Dodatkowe zatem wprowadzenie w przepisach wykonawczych NBP wspomnianych zagadnień, jako również uzasadniających postawienie wniosku o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania mogłoby w drodze powyższego rozumowania znaleźć podstawę w samej uchwale Nr 526, a wprowadzenie tego uzupełnienia i tym samym rozszerzenie dotychczas istniejących ram posługiwania się tą formą oddziaływania byłoby bardzo korzystne.

Dla przykładu wspomnę, że już dzisiaj zdarzały się przypadki kwestionowania formalnej podstawy oddziałów do wystąpienia z wnioskami o zostosowanie obostrzonych zasad kredytowania wobec przedsiębiorstwa, które zdecydowanie źle gospodarowało, prowadziło nieprawidłową działalność nieledwie na wszystkich odcinkach, było źle zorganizowane, dopuszczało do marnotrawstwa dobra społecznego itp., a jedynie w okresie ostatniego kwartału po raz pierwszy wykonało zadania planowe (według zadań finansowych) w zakresie akumulacji, nie wykonując jednak zadań w zakresie akumulacji w skali rocznej (wykonanie wyniosło zaledwie około 30% planu).

Czyż to wypracowanie planowej akumulacji w jednym kwartale może być uważane za tak wielkie osiągnięcie, że okoliczność ta miałaby złagodzić kurs oddziaływania na takie jednostki i niejako przesłonić niepokojący stan ich gospodarki? Wydaje się, że takie postawienie sprawy nie byłoby właściwe! Trzeba pamiętać, że w zakresie zarówno planowania jak i wykonywania akumulacji istnieją, jak to obserwacje wykazały, pewne możliwości przesunięć między kwartałami, w związku z czym samo porównanie w danym kwartale cyfr planowanych i wykonanych nie musi stanowić niewzruszonej podstawy do wyciągnięcia prawidłowych wniosków.

Wyjaśniając bliżej powyższą wypowiedź wspomnę, że zaobserwowowano, iż centralne zarządy, ustalając zadania finansowe na któryś z kolejnych kwartałów (na przykład na trzeci kwartał) korygowały niekiedy zadania finansowe kwartałów poprzednich właśnie zadaniami kwartału następnego (tu kwartału trzeciego). W takim przypadku o ile centralny zarząd uznawał, że w pierwszym i drugim kwartale ustalił za wysokie zadania w zakresie akumulacji, to w kwartale trzecim ustalał odnośne zadania kwartału trzeciego na poziomie niskim, niższym od akumulacji możliwej do wypracowania przez zakład w tymże trzecim kwartale. A czynił to przypuszczalnie centralny zarząd dlatego, aby suma zadań w zakresie akumulacji w skali roku została wykonana przez przedsiębiorstwo. Przy tak ustawionych zadaniach finansowych, przykładowo tu przedstawionego trzeciego kwartału, zakład nawet nie wypracowując w tym okresie akumulacji w granicach swych faktycznych możliwości, mógł łatwo osiągnąć akumulację znacznie nawet wyższą od odnośnych zadań planowych na tenże kwartał. Oczywiście, że wykonywanie planowej akumulacji przy tego rodzaju planowych założeniach nie jest żadnym osiągnięciem i okoliczności takie nie powinny być zaliczane na dobro przedsiębiorstwa przy ustalaniu polityki NBP wobec niego.

Również przedsiębiorstwo, które przewiduje poważniejsze trudności przy wykonywaniu prawidłowo, choć mobilizująco ustalanych kwartalnych zadań w zakresie akumulacji może niekiedy świadomie zmniejszyć sprzedaż i tym samym akumulację w jednym kwartale, aby powiększyć o tę niewykonaną sprzedaż i akumulację kwartał następny i w ten sposób wykonać w tymże następnym kwartale planowaną na ten kwartał akumulację (aczkolwiek nie wykonując oczywiście akumulacji w skali dwu kolejnych kwartałów i nie wykonując tym samym postawionych przed tą jednostką zadań w ramach NPG). Analogiczne kombinacje przedsiębiorstw można było zaobserwować na odcinku mocno opóźnionego spisywania zużytych przedmiotów nietrwałych, nieściągalnych należności, ujemnych różnic inwentaryzacyjnych itp.

W związku zatem z tymi możliwościami, które nie zawsze są znane oddziałom operacyjnym, słuszne wydaje się stawianie wniosku o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania wobec tych jednostek, które przez oddziały operacyjne uważane są za zdecydowanie źle pracujące, wykazujące poważne nieprawidłowości i to bez względu na ich rodzaj.

W celu uprzedzenia ewentualnego zarzutu, że w powyżej przedstawionych rozważaniach pominięte zostały inne sankcje i środki oddziaływania przewidziane uchwałą Nr 526, a skierowane swym ostrzem na nieprawidłowości innego rodzaju niż w zakresie akumulacji i kosztów, zajmijmy się obecnie właśnie tymi innymi środkami oddziaływania.

Doceniając w pełni znaczenie i skuteczność nowych sankcji bankowych wprowadzonych uchwałą Nr 526, zwróćmy uwagę na tę okoliczność, że nie w każdej sytuacji sankcje te dadzą się zastosować oraz, że zastosowanie ich może być niekiedy bardzo trudne.

Weźmy na początek pod uwagę takie sankcje, jak stosowanie przymusowej akredytywy i przechowywanie materiałów i towarów na odpowiedzialność odbiorcy.

Pierwsza z tych sankcji skierowana jest — jak wiadomo — na zmniejszenie rozmiarów nadmiernych zakupów materiałów i towarów i spowodowanie w ten sposób likwidacji ponadnormatywnych stanów normowanych aktywów w tych grupach, druga zaś na poprawienie zdolności płatniczej przedsiębiorstwa w zakresie, na który posiada wpływ dana jednostka.

Jak więc z tego widać pierwsza z tych sankcji umożliwia oddziałom terenowym oddziaływanie na zapasy materiałów i towarów, natomiast nie można sankcją tą po-

sługiwać się w kierunku wywierania wpływu na prawidłowe kształtowanie się pozostałych grup aktywów normowanych, a więc półfabrykatów i produkcji w toku, wyrobów gotowych i nakładów przyszłych okresów. Obie wyżej wspomniane sankcje charakteryzują się jednak zupełnie nowymi, nie spotykanymi dotychczas cechami szczególnymi, nie pozostającymi bez wpływu na posługiwanie się tymi sankcjami przez oddziały operacyjne.

O ile dotychczas znany system sankcji bankowych skierowany był swym ostrzem bądź przeciwko konkretnym osobom, które obciążono odpowiedzialnością za zaistniałe nieprawidłowości, bądź wprawdzie przeciwko przedsiębiorstwu jako całości (ale wtedy te sankcje miały wyłącznie charakter sankcji finansowych nie mogących w zasadzie wywrzeć poważniejszego wpływu na zagadnienia produkcji i obrotu towarowego), o tyle wprowadzenie obu wyżej wspomnianych sankcji stanowi radykalną zmianę w tym zakresie.

Ponieważ produkcja i obrót materiałowy i towarowy w stosunkach socjalistycznej gospodarki planowej nie ma charakteru transakcji „kupno — sprzedaż“ lecz ma charakter „planowego zaopatrywania“, zgodnie z którym dostawca miał na ogół zawsze obowiązek wywiązania się z żądanej dostawy i dostarczenia zamówionych materiałów i towarów bez uzależnienia dostawy od zapłaty we właściwym terminie, zagadnienia finansowe nie odbijały się w znaczniejszym stopniu na dostawach, które płynęły na ogół normalnie, bez względu na zdolność płatniczą odbiorcy. Bank finansujący sprawował zatem typowe funkcje kontroli i kredytowania, ale nie posiadał władzy dyskrecjonalnej w zakresie wyznaczania przedsiębiorstwu co mu wolno kupić, a czego nie lub, co mu wolno zużyć a czego nie, pozostawiając te sprawy wyłącznie w gestii przedsiębiorstwa, które za wykonane w tym zakresie czynności było w pełni odpowiedzialne, ale też posiadało pełną samodzielność w wykonywaniu swych zadań, zgodnie z zasadą rozrachunku gospodarczego.

Jeżeli dzisiaj oddział banku ma możność w drodze zastosowania wobec przedsiębiorstwa wspomnianych sankcji wywierania poważnego wpływu na to, co zakład ma kupić a czego nie kupić, co ma zużyć a czego nie ma zużyć to jasne jest, że równolegle z tymi usprawnieniami Banku idzie w parze znaczna odpowiedzialność za wydane decyzje w zakresie związanym z produkcją i obrotem, co w zagadnieniach kontroli bankowej jest zjawiskiem całkiem nowym.

Wspomniana tu odpowiedzialność musi powodować najwyższą staranność i umiejętność ze strony oddziałów przy posługiwaniu się tymi sankcjami, aby nie spowodować niekorzystnych ekonomicznie zjawisk, mogących mieć poważne następstwa. Oczywiście i przy stosowaniu tych sankcji będą zachodzić przypadki, w których podjęcie takiej a nie innej decyzji przez oddział terenowy będzie łatwiejsze (np. akredytywa odnośnie dostaw towarów dla jednostki handlowej) oraz takie, w których decyzje te będą trudniejsze (akredytywa na dostawę materiałów dla jednostki produkcyjnej). Przy wprowadzaniu przechowywania materiałów i towarów na odpowiedzialność odbiorców bardzo istotną i trudną sprawą jest dobór asortymentów podlegających zakazowi zużywania. Jeżeli bowiem będą to asortymenty bardzo ważne dla produkcji, to spowodować to może przestoje w produkcji lub poważne wydłużenie się cyklu produkcyjnego ze wszystkimi odpowiednimi niekorzystnymi następstwami, jeśli zaś będą to materiały mało ważne, to sankcja ta nie spełni swego celu, bo zakład nie odczuje jej skutku. Zasada, która w tej sytuacji wydaje się być najsłuszniejsza sprowadza się do tego, aby wynaleźć takie asortymenty, których zakaz zużywania byłby dla zakładu uciążliwy, nie powodując jednak zdecydowanych i poważnych zaburzeń w produkcji. Wyszukać jednak takie asortymenty nie jest oczywiście łatwo. Na tym przykładzie wyraźnie widać wyższość formy obostrzonych zasad kredytowania nad wspomnianymi sankcjami, w postaci pozostawienia bardziej w tym zakresie fachowym czynnikom ministerialnym troski o to, przy użyciu jakich metod osiągnąć likwidację ponadnormatywnych zapasów i to wszystkich, a nie tylko materiałów i towarów.

Na marginesie warto również wspomnieć, że oddziaływanie przez udzielanie kredytu na fundusz płac nie spełnia w pełni pokładanych w nim nadziei, gdyż dopuszczalny pięciodniowy okres akumulacji środków na wypłatę funduszu płac jest dostatecznie długi, aby w ogromnej większości przypadków przedsiębiorstwa zdołały zgromadzić potrzebne środki bez potrzeby uciekania się do pomocy kredytu. Dlatego słuszne wydaje się rozważanie celowości ograniczenia dopuszczalnego czasokresu akumulacji do dwóch względnie trzech dni, co znacznie podwyższyłoby skuteczność tej formy oddziaływania.

Dalszą przeszkodą w kierunku robienia przez oddziały operacyjne szerokiego użytku z obostrzonych zasad kredytowania jest ich obawa, że nie wyczerpały jeszcze wszystkich środków stojących im we własnym zakresie do dyspozycji dla zwalczenia występujących nieprawidłowości w działalności przedsiębiorstw. Mając jednak na uwadze, że kontrola jaką wykonują oddziały nad przedsiębiorstwami i oddziaływanie na nie w kierunku prowadzenia przez nie prawidłowej działalności nie zaczęła się przecież dopiero po wejściu w życie uchwały Nr 526, lecz wykonywana jest już przez bardzo długi, niekiedy szereg lat wynoszący, okres czasu, stanąć trzeba na stanowisku, że wspominane tu obawy oddziałów są raczej nieuzasadnione.

Ażeby przełamać te obawy i znaleźć prawidłową drogę postępowania wydaje się godną zalecenia następująca metoda, która w praktyce okazała się bardzo skuteczna: oddział operacyjny powinien zebrać i posegregować wszelkie posiadane materiały, związane z wykonanym oddziaływaniem za ostatni okres (np. rok 1955) i ocenić czego jeszcze ewentualnie nie zrobił, ale również ocenić czy wykonanie brakujących czynności posunie sprawę zdecydowanie naprzód, gdyż tylko takie czynności powinny być wykonane dodatkowo.

Następnie powinien oddział zwołać, uprzednio starannie przygotowaną w oparciu o ostatni bilans kwartalny, konferencję z przedstawicielami przedsiębiorstwa przy niezbędnym współudziale przedstawiciela jednostki nadrzędnej i ewentualnie innych czynników (np. miejski komitet PZPR) i na konferencji tej przedstawić wyniki dotychczasowego oddziaływania, zaznaczając równocześnie, że konferencja ta jest ostatnią próbą spowodowania usunięcia istniejących nieprawidłowości i że, o ile nie przyniosłaby ona oczekiwanych wyników, oddziały wystąpią z wnioskiem o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania. Następnie należy odpowiednio pokierować dyskusją i zaprojektować w porozumieniu z uczestnikami konferencji szczegółowy „plan uzdrowienia sytuacji“ tej jednostki, przewidujący uzgodnione, ścisłe terminy wykonania poszczególnych czynności.

Plan ten ujęty w pisemną formę ustaleń pokonferencyjnych powinien być przesłany wszystkim uczestnikom konferencji w celu dopilnowania jego wykonania. Następnie oddział powinien dopilnować wykonania odnośnych czynności w zaplanowanych terminach, a po upływie kwartału oddział powinien sprawdzić na podstawie następnego kolejnego bilansu kwartalnego (a także w drodze ewentualnie koniecznej inspekcji) czy nastąpiła spodziewana do tego czasu poprawa.

O ile poprawa ta nie nastąpiłaby, oddział ma pełną podstawę do niezwłocznego wystąpienia z wnioskiem o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania.

Oczywiście wspomniana tu zwłoka, konieczna dla zaobserwowania czy następuje pożądana poprawa, jest niecelowa o ile oddział rzeczywiście w zasadzie zrobił już uprzednio wszystko to co mógł, lub o ile ustalony w czasie takiej ostatecznej konferencji „plan uzdrowienia sytuacji" nie rokowałby szybkiego usunięcia występujących nieprawidłowości.

Podając tych kilka uwag o nowych formach oddziaływania na przedsiębiorstwa mam nadzieję, że zainteresują one szereg oddziałów operacyjnych i wywołają dalsze wypowiedzi na łamach „Wiadomości NBP" na ten interesujący temat.

S. Warmski
Stalinogród

Postęp techniczny — nowa dziedzina pracy oddziału terenowego

Wprowadzenie w życie nowej w naszym systemie kredytowym metody finansowania drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji za pomocą kredytu bankowego ma specjalne i ważne znaczenie dla rozwoju naszego życia gospodarczego w okresie początkowym planu lat 1956-1960.

Wydaje się, że nasz aparat bankowy wykazuje niedostateczne jak dotąd zainteresowanie finansowaniem wydatków związanych z drobnymi inwestycjami. Zjawisko to jest w pewnym stopniu wytłumaczenie, jeżeli przyjmie się, że Narodowy Bank Polski po raz pierwszy został uprawniony do finansowania nakładów nie związanych bezpośrednio z gospodarką eksploatacyjną. Kredyt na drobne inwestycje spełnia nie tylko funkcję kontrolną zachodzących zmian na odcinku procesów produkcyjnych, ale jest wyrazem zainteresowania przedsiębiorstwa ważnym zagadnieniem mechanizacji i wzrastającego postępu technicznego. Uchwała Nr 526 wokół której toczy się ożywiona dyskusja, rozszerzając zakres kontroli NBP zobowiązuje nasz aparat planistyczno-kredytowy do zgłębienia wszystkich zagadnień ekonomiczno-finansowych występujących w kontrolowanym przedsiębiorstwie. Do ważnych bez wątpienia zagadnień pracy przedsiębiorstw przemysłowych zaliczamy odpowiednie wykorzystanie środków trwałych zaangażowanych w procesach produkcyjnych. Pełniejsze zaś i sprawniejsze wykorzystanie tych środków uzależnione jest często od wprowadzenia pewnych nieznacznych zmian w drodze mechanizacji lub usprawnień racjonalizatorskich, wpływających jednak znacznie na podwyższenie sprawności technicznej zakładu. Uchwała KC naszej Partii w sprawie opracowania projektów planu pięcioletniego mówi, że „praca nad projektami pięcioletnich planów przemysłowych... winna zmierzać do uzyskania maksymalnych wskaźników produkcji i wydajności pracy, przy najniższych kosztach własnych i najmniejszych nakładach inwestycyjnych". Te wskazania stanowić powinny tematykę naszej pracy na najbliższą przyszłość, tym więcej, że bezpośrednie interesowanie przedsiębiorstw możliwościami uzyskania stosunkowo łatwo i szybko kredytu na cele mechanizacji musi wyjść od oddziału banku bezpośrednio. Istniejący wśród kierownictw zakładów konserwatyzm jest poważnym hamulcem dla pełnego wykorzystania dogodnych warunków realizacji wniosków racjonalizatorskich, wprowadzenia udoskonaleń, rozszerzenia produkcji w drodze wykorzystania odpadków itd.

„Kredyty na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji, a także na rozszerzenie produkcji udzielane przez Narodowy Bank Polski stwarzają duże możliwości dla zwiększenia oddziaływania Banku na gospodarkę narodową. Będzie to jednak uzależnione od tego czy NBP potrafi powiązać udzielanie kredytów na cele z innymi formami bodźców ekonomicznych, stosowanymi przez bank, a przewidzianymi ostatnio przede wszystkim przez Uchwałę Nr 526 Prezydium Rządu*).

Jak trudne zadanie stoi przed aktywem kredytowym naszego Banku może posłużyć przykład Oddziału w Jeleniej Górze. Już we wrześniu ubiegłego roku, po ukazaniu się ZP A/77/55 wystosowane zostało pismo do wszystkich kontrolowanych przedsiębiorstw przemysłowych, wskazujące na możliwości uzyskania kredytu na następujące drobne inwestycje nie objęte planami inwestycyjnymi:

1) mechanizacja procesów produkcyjnych,
2) doskonalenie technologii produkcji,
3) realizowanie projektów racjonalizatorskich,
4) uruchomienie produkcji ubocznej artykułów powszechnego spożycia.

Mimo wyraźnego wskazania, że uzyskanie kredytów przyznawanych przez oddział do wysokości zaplanowanej inwestycji na podstawie rzeczowo-finansowego planu inwestycji, zatwierdzonego tylko przez dyrektora przedsiębiorstwa, jest dalszym poważnym usamodzielnieniem kierownictw przedsiębiorstw na odcinku ich pracy ekonomicznej oraz stwarza dla przedsiębiorstwa specjalne dogodne warunki, to jednak pismo nasze pozostało bez echa, przedsiębiorstwa nie zareagowały na nie. Przyzwyczajone widzieć w każdej sprawie, wkraczającej w zakres inwestycji, cały szereg trudności w nieskończoność niekiedy przedłużających się okresów czekania, zatwierdzania, projektowania, a później realizowania — nie wyczuły ducha i intencji uchwały. Oddział jednak nie zrezygnował z dalszego propagowania dodatnich dla przedsiębiorstwa i korzystnych warunków stworzonych przez tę uchwałę. Przy każdej nadarzającej się okazji — w czasie inspekcji, konferencji czy odprawie przypominano o możliwości i konieczności korzystania z kredytu na mechanizację i racjonalizację, wskazując, że jest to jeden ze sposobów realizacji postępu technicznego oraz konkretnej walki o obniżenie kosztów własnych. Wreszcie po pewnym czasie wyniki naszej pracy stały się widoczne, dziś z kredytu na finansowanie drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji, doskonalenia produkcji, realizowania projektów racjonalizatorskich oraz zmechanizowania produkcji artykułów powszechnego użytku korzysta pięć przedsiębiorstw, a opracowywanie dalszych wniosków o udzielenie kredytu na te cele ma miejsce w kilku innych przedsiębiorstwach.

Przytoczone niżej przykłady wykorzystania kredytów na mechanizację w sposób widoczny przedstawiają jak szeroki jest wachlarz możliwości wprowadzenia postępu technicznego przez szybkie, znacznie mniej skomplikowane uzyskiwania pokrycia finansowego dla wprowadzenia takich czy innych usprawnień. **W wyniku zbliżenia techników z przedstawicielami pionu finansowego zrealizowano w niektórych, przez nasz oddział kontrolowanych przedsiębiorstwach, ciekawe i cenne projekty racjonalizatorów, przynoszące już poważne wyniki w wypracowywaniu dodatkowej akumulacji.**

W Jeleniogórskich Zakładach Celulozy i Włókien Sztucznych jeden z ciągów na oddziale polimeryzacji był używany do produkcji przędzy steelonowej. Po likwidacji produkcji przędzy aparatura była nieczynna. Wniosek racjonalizatorski złożony przez zespół pracowników Wytwórni C, umożliwia produkcję żyłki steelonowej szczotkarskiej.

*) Wł. Jaworski „Rola kredytu krótkoterminowego w finansowaniu drobnych inwestycji" — Finanse Nr 6/55 str. 66.

Przeprowadzona w zakresie mechanizacji praca, jak wykonanie sześciopunktowej odbieralki szczeciny, wanny do chłodzenia żyłki i urządzenie do chłodzenia wody solanką, ujęte w planie rzeczowo-finansowym inwestycji, zatwierdzonym przez dyrektora przedsiębiorstwa pozwolą na uruchomienie niewykorzystanych obecnie urządzeń technicznych, co przyniesie poważny, bo 2.500.000. — złotych wynoszący efekt ekonomiczny w ciągu roku.

Jeleniogórska Przędzalnia Czesankowa korzystała w okresie poprzednim z wody pobieranej dla celów technologicznych z rzeki Karkonosza Wielka. Przeprowadzona analiza wody wykazała duży stopień zanieczyszczenia składnikami chemicznymi (sąsiedztwo Kombinatu „Celwiskozy"), wskutek czego używanie jej w procesie produkcyjnym powodowało poważne szkody, szczególnie w zakresie farbowania przędzy pierwszego gatunku. Realizacja wniosku racjonalizatorskiego, przewidującego wybudowanie ujęcia wody na znajdującym się w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu dopływu Wielkiej Karkonoszy — problem ten całkowicie rozwiązała. Dziś przedsiębiorstwo, dzięki zrozumieniu naszych interwencji, poprawiło znacznie jakość produkcji oraz uniknęło poważnych strat powodowanych pogarszaniem się stanu technicznego kotłów parowych. Uzyskane tą drogą obniżenie kosztów oraz końcowy efekt ekonomiczno-finansowy w ciągu jednego roku znacznie przewyższa poczynione przez przedsiębiorstwo nakłady.

Trzeci przykład najlepiej obrazuje, jak kredyt krótkoterminowy NBP na finansowanie drobnych inwestycji może być użyty z dużą korzyścią dla zakładu.

W Jeleniogórskich Zakładach Farmaceutycznych produkcja amidu kwasu nikotynowego rozmieszczona była w kilku punktach oddziału syntezy, co znacznie utrudniało ciągłość procesu produkcyjnego oraz powodowało znaczne osłabienie dyscypliny technologicznej. Produkcja prowadzona była w aparaturze na półtechnicznej i laboratoryjnej, co niekorzystnie wpływało na kształtowanie się wskaźników ekonomicznych. Przyjęty przez zakładową komisję wynalazczości wniosek racjonalizatorski wprowadzał nową technologię amidowania w reaktorze, w temperaturze wyższej przy chłodzeniu wodą bieżącą.

Wykonane inwestycje sfinansowane omawianym kredytem przez oddział pozwoliły na:

1) zlokalizowanie produkcji w jednym pomieszczeniu,

2) zastąpienie aparatury laboratoryjnej i półtechnicznej posiadanymi przez zakład nieczynnymi urządzeniami produkcyjnymi o większej przelotowości.

3) zmechanizowanie ekstracji estru nikotynowego i amidowania.

W uzasadnieniu technicznym i ekonomiczno-finansowym przedsiębiorstwo wykazuje, że po wprowadzeniu tych usprawnień technicznych efekty ekonomiczne będą bardzo poważne, i tak:

a) nastąpi zwiększenie o 100% możliwości produkcyjnych witaminy PP (amidu kwasu nikotynowego), na którą istnieje bardzo duże zapotrzebowanie w kraju do preparatów multiwitamina i B-complex,

b) zwiększenie wydajności procesów amidowania o 2-3%,

c) obniżenie kosztów własnych na tym dziale na skutek dwukrotnego zwiększenia produkcji bez zmian ilościowych obsługi. Efekt finansowy w ciągu okresu rocznego — czterokrotnie wyższy od poczynionych nakładów.

Dyskusje załóg nad planami pięcioletnimi w zakładach produkcyjnych zapoczątkowały nowy okres w pracy ich kierowniczego aktywu. Nie jest żadną tajemnicą dla większości działaczy politycznych i gospodarczych, że w wielu jeszcze wypadkach aparat kierowniczy przedsiębiorstw, poważnych nieraz zakładów, traktuje sprawy ekonomiki przedsiębiorstw, jako zagadnienie drugorzędne.

Stwierdzenie: „jesteśmy przemysłowcami — nie ekonomistami" — wydaje się być dzwonkiem alarmowym, dla rozpoczęcia poważnej i szeroko zakrojonej akcji nauki „ekonomicznego myślenia". Sprawa nie jest prosta — umiejętność czytania i wyciągania wniosków z cyfr charakteryzujących procesy ekonomiczno-finansowe nabywa się przez stałe ich analizowanie. Ale kształtowanie się wskaźników najważniejszych jak: akumulacji, obniżenia kosztów własnych, gospodarki materiałowej muszą być stale i bieżąco przez kierownictwo zakładów obserwowane, a z analizy wypływające wnioski dla szybszej poprawy sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa realizowane. Rola, jaką w tym względnie ma do spełnienia aparat bankowy jest bezsprzecznie olbrzymia.

W częstych wypowiedziach na naradach aktywu politycznego i gospodarczego słyszymy podawane w mniej lub więcej efektownej formie cyfry ilustrujące procesy ekonomiczne. Mówi się o wykonaniu planu akumulacji czy obniżenia kosztów własnych, bez uwzględnienia i podkreślenia, że jest to rezultat świadomego ekonomicznego działania. Nie znaczy to jednak, że w pracy kierownictw przedsiębiorstw występuje zupełny brak zrozumienia dla spraw finansowych. Poprawa na tym odcinku nastąpiła znaczna — a szczególnie w okresie po II Zjeździe oraz w wyniku działania uchwały Nr 526. I jak wówczas nastąpiło ożywienie w zakresie walki o obniżenie kosztów własnych i wypracowania planowanej akumulacji, tak obecnie zagadnienie wyzwolenia rezerw drogą usprawnień, mechanizacji i postępu technicznego, postawione zostało przez nasz rząd i partię jako zadanie czołowe, one bowiem między innymi w poważny bardzo sposób warunkują dobre, ekonomiczne wyniki pracy przedsiębiorstw. Największą bolączką naszych zakładów produkcyjnych jest najczęściej kompletna obojętność pionu technicznego na ważne zagadnienia finansowe i ich nieznajomość. **Brak powiązania i koordynacji wysiłków finansowców i pracowników techniczno-inżynieryjnych powoduje niejednokrotnie wiele ujemnych momentów w pracy przedsiębiorstwa.** Wiele wysiłku włożono ze strony kontroli Banku oraz pionu finansowego Jeleniogórskich Zakładów Celulozy i Włókien Sztucznych, aby przekonać pion głównego mechanika, że uchwała Rady Ministrów o finansowaniu mechanizacji i racjonalizacji daje duże możliwości uzyskania koniecznych środków finansowych dla wprowadzenia w krótkiej, nieskomplikowanej drodze postępu technicznego.

Najważniejszym jednak momentem całej akcji uświadamiania przedsiębiorstw i jednostek nadrzędnych jest odpowiednia, wytrwała propaganda nowego systemu kredytu. Większość bowiem kontrolowanych przedsiębiorstw i centralnych zarządów nie docenia wartości tego mało jeszcze znanego kredytu, nie zna również zasad kredytowania. Jako przykład niech posłuży następujący fakt:

Centralny Zarząd Przemysłu Włókien Sztucznych zwrócił się z zapytaniem do Ministerstwa Przemysłu Chemicznego czy Oddział NBP w Jeleniej Górze ma słuszność, zwracając uwagę naczelnemu dyrektorowi Jeleniogórskich Zakładów Celulozy i Włókien Sztucznych, że w zakładach zalega szereg wniosków racjonalizatorskich, których nie realizuje się oraz, że mimo istniejących możliwości wprowadzenia mechanizacji zakłady nie korzystają z kredytu krótkoterminowego w NBP, zgodnie z uchwałą Rady Ministrów. Centralny zarząd sugeruje w piśmie swym, że racjonalizacja i mechanizacja powinny być finansowane z limitów inwestycyjnych. Tego rodzaju zapytania i sugestie ze strony centralnego zarządu są tylko dowodem, że intencja uchwały nie została właściwie zrozumiana, bowiem najbardziej zainteresowane w niej strony, przedsiębiorstwa lub ich jednostki nadrzędne, niedostatecznie wykorzystują wszystkie wyłaniające się możliwości wpro-

wadzania postępu technicznego. Wydaje się jednak, że nie bez winy pozostaje na tym odcinku również i nasz aparat planistyczno-kredytowy.

Zbyt nieśmiało i bez wiary w nasze możliwości wkroczyliśmy w nową dla naszej pracy dziedzinę — finansowania inwestycji.

Dlatego też oddział w Jeleniej Górze zachęcony kilkoma dobrymi wynikami swych starań na odcinku popularyzacji wśród kontrolowanych przedsiębiorstw zasad i ekonomicznego znaczenia korzystania z kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji, zwoła w najbliższej przyszłości specjalną konferencję przedstawicieli pionów technicznych i finansowych wszystkich przedsiębiorstw i przedstawi osiągnięcia oraz wyniki tych zakładów, które skorzystały z dużych możliwości, które stwarza im uchwała w sprawie realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji.

Przygotowywany przez oddział materiał na konferencję będzie bez wątpienia bardziej przekonywający od wszystkich dotychczasowych naszych interwencji, wyjaśnień i tłumaczeń. Przekonywająca argumentacja konkretnych faktów ma większą wymowę, niż teoretyczne wskazania. Oddział pragnie w wyniku tej konferencji wzbudzić jeszcze większe niż dotychczas zainteresowanie tym ważnym dla postępu technicznego zagadnieniem.

Spodziewamy się osiągnąć dobre wyniki naszych starań w nowej dziedzinie pracy NBP oddziaływania na postęp techniczny.

J. Tucholski

Jelenia Góra

Czy są stosowane zasady obniżania kosztów w przemyśle terenowym materiałów budowlanych?

Analiza sprawozdań finansowych za rok 1955 wykazała w niektórych przemysłach bardzo poważne przekroczenie kosztów planowanych. Do takich należy przede wszystkim przemysł terenowy materiałów budowlanych, podległy do 1.10.1955 roku Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu Terenowego Materiałów Budowlanych, a obecnie Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu. W przemyśle tym przekroczenie kosztów występuje prawie na każdym odcinku.

Do najbardziej typowych przekroczeń, które ujawniono przy zatwierdzaniu rocznych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw podległych Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu w Łodzi należą następujące:

1) niepełne i niewłaściwe wykorzystanie transportu własnego,
2) prowadzenie produkcji w miejscach, gdzie brak jest dostatecznej ilości surowca do produkcji,
3) brak mechanicznego dowozu gliny do stanowisk pracy,
4) brak dostatecznej ilości wody w zakładach produkcyjnych,
5) nieprzeprowadzanie systematycznej odkrywki ziemi przy eksploatacji wapienników,
6) niedostateczna ilość szop do przechowywania surówki,
7) zbędne hałdowanie gliny,
8) poważne i nierównomierne przekraczanie zużycia paliwa,
9) dopuszczanie do zmarznięcia cegły surowej,
10) wysokie manka magazynowe,
11) niesystematyczne spisywanie na straty cegły zgruzowanej,
12) nienależyte wykorzystanie urządzeń zmechanizowanych,
13) przerosty etatów administracyjnych oraz niepotrzebne koszty na pokrycie delegacji,
14) przekraczanie nakładów finansowych,
15) umieszczanie kapitalnych remontów w remontach bieżących.

Niepełne i niewłaściwe wykorzystanie transportu spotyka się prawie w każdym przedsiębiorstwie. W praktyce przedsiębiorstwa używają swoich ciągników do przewozu węgla, części zamiennych, przedmiotów nietrwałych itp. Nie zwraca się przy tym uwagi na konieczności wykorzystania środków lokomocji w drodze powrotnej. Jako typowa ilustracja nieekonomicznego wykorzystania własnych środków transportowych może posłużyć następujące zestawienie. W dwu przedsiębiorstwach o tej samej produkcji i przy takim samym wyposażeniu w środki transportowe różnica w przekroczeniach kosztów transportowych dochodzi do około miliona złotych. Trzeba przy tym podkreślić, że ciągniki przydzielone przedsiębiorstwom nie mają należytego wyposażenia w przyczepy. Przeważnie na jeden ciągnik przypada po dwie przyczepy, wobec tego ciągniki muszą czekać na wyładowanie oraz muszą stać bezczynnie, jeżeli przyczepy ulegną uszkodzeniu.

W wielu zakładach prowadzi się produkcję, mimo że brak na miejscu dostatecznej ilości surowca, albo całkowicie wykorzystano już surowiec. W takich przypadkach dowozi się glinę furmankami i również wozakami przewozi się cegłę do stacji kolejowej. W jednym zakładzie przekroczenie kosztów z tego tytułu wyniosło około złotych 600.000.—

Stwierdzono również taki przypadek, że z braku decyzji o zaniechaniu produkcji dowożono kamień wapienny z odległości około 80 kilometrów z czterokrotnym załadunkiem na furmanki. Przekroczenie kosztów w tym zakładzie wynosiło około złotych 500.000.—

O braku zmysłu organizacyjnego przedsiębiorstwa może świadczyć fakt, że przez cały rok dowozi się glinę taczkami z odległości około 500 metrów. Założenie prowizorycznych szyn i wprowadzenie wózków w dużym stopniu przyczyniłoby się do obniżenia kosztów.

Niektóre cegielnie w okresie letnim stale cierpią na brak dostatecznej ilości wody. Wodę przewozi się beczkami i wlewa do dołów wykopanych w ziemi. Woda szybko paruje w okresie letnim i wsiąka w ziemię. Wybudowanie studni na miejscu usprawniłoby pracę i przyczyniłoby się do obniżenia kosztów.

W wielu zakładach o produkcji ręcznej brak dostatecznej ilości szop, dlatego też wyprodukowana cegła surowa musi być kilkakrotnie przekładana, aby nie dopuścić do zniszczenia przez działanie warunków atmosferycznych. Te dodatkowe czynności zwiększają poważnie wydatki produkcyjne. Spotyka się też w zakładach niewykorzystane zhałdowanie z lat ubiegłych, ponieważ zbyt daleka odległość zhałdowanej gliny podwyższyłaby koszty produkcji lub kilkuletnie niewykorzystanie hałd powoduje konieczność powtórnego przekopu gliny. W podobnych przypadkach tkwi ukryta strata. W niektórych cegielniach kierownicy stoją na stanowisku, że dobra jakość gliny nie wymaga przekopu — mimo to otrzymują polecenie, aby hałdować i w tych miejscowościach glinę.

W wielu zakładach spotyka się poważne przekroczenie norm przyznanych na zużycie paliwa. Często natomiast spotyka się poważne różnice w zużyciu paliwa w zakładach o podobnym urządzeniu i zdolności wypału. Przedsiębiorstwa

zazwyczaj nie analizują tych przekroczeń i wynikających dysproporcji w zużyciu paliwa, dlatego też nie mogą dać wyczerpujących wyjaśnień.

Ciekawe zjawisko obserwuje się przy porównywaniu kilku podobnych zakładów o produkcji ręcznej. W jednych następują stale wysokie zniszczenia surówki na skutek siły wyższej, jaką jest niespodziewane wystąpienie mrozu, a w innych brak tej pozycji, mimo że zakład plan produkcji wykonuje, a nawet przekracza.

Przy zmarznięciu cegły nie spotyka się protokołów, które by wskazywały, że winę za zniszczenie ponosi kierownictwo cegielni.

W dalszym ciągu po cegielniach występują poważne manka. Przy tym występuje niepokojące zjawisko, że pracownicy obciążeni wysokimi mankami dalej pracują na stanowiskach kierowniczych. Fakt taki wpływa demobilizująco na załogę. Stwierdzono też przypadki, że cegłę zgruzowaną spisuje się na stratę w jednej pozycji i to z końcem roku, a nie systematycznie w ciągu roku. W jednym przypadku jednorazowe spisanie na stratę zgruzowanej cegły w końcu roku dotyczyło około 200.000 sztuk cegieł.

Przy analizie rentowności poszczególnych zakładów można się często spotkać z paradoksalnym zjawiskiem, a mianowicie — produkcja zmechanizowana jest znacznie droższa od produkcji ręcznej. Przypadki takie są bardzo częste, co wskazuje na konieczność szczegółowej analizy przyczyn przekroczenia kosztów w tych zakładach. Analizy takiej nie przeprowadza się w praktyce, ponieważ pion techniczny nie zawsze stoi na wysokości zadania. Są nawet takie przypadki, że w przedsiębiorstwie brak przez dłuższy okres kierownika technicznego i to często w pełnym sezonie.

Często spotykanym zjawiskiem przekroczenia kosztów są przerosty etatów administracyjnych oraz zbyt częste i liczne delegacje służbowe. W związku z przytoczonymi przekroczeniami występują poważne niedobory środków obrotowych, dlatego też w takich przedsiębiorstwach występuje zazwyczaj wysokie zadłużenie z tytułu kredytu przeterminowanego. Odsetki od tego kredytu wpływają też poważnie na przekroczenie kosztów przedsiębiorstwa Często pozycja ta stanowi kwotę kilkuset tysięcy złotych.

Niektóre przedsiębiorstwa z braku odpowiednich funduszów na kapitalne remonty starają się przez wystawianie kilku mniejszych rachunków pokrywać te pozycje ze środków obrotowych, przez co powodują również przekroczenia zaplanowanych limitów.

Przytoczone przykładowo przypadki wskazują, że w przemyśle terenowym materiałów budowlanych jeszcze nie nastąpiła likwidacja istotnych braków w pracy aparatu gospodarczego, brak też w tych przedsiębiorstwach szerokiego pobudzenia i wykorzystania inicjatywy oddolnej. Rezultat końcowy tych niedociągnięć jest taki, że cała branża zamiast wypracować kilka milionów złotych zysku, poniosła kilkanaście milionów strat, co musi pokryć budżet. Stan ten powtarza się prawie bez zmian przez kilka lat.

Trzeba też przy tym stwierdzić, że przedsiębiorstwa nie wykorzystały uprawnień wynikających z Uchwały Nr 508 Rady Ministrów z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i doskonalenia produkcji, realizowania projektów racjonalizatorskich oraz uruchomienia produkcji ubocznej artykułów powszechnego użytku (Monitor Polski Nr 65 pozycja 851) oraz z zarządzenia Nr 148 przewodniczącego PKPG i ministra finansów z dnia 20 września 1955 roku w sprawie szczegółowych zasad i trybu realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechnizacji i doskonalenia produkcji, realizowania projektów racjonalizatorskich oraz uruchomienia produkcji ubocznej artykułów powszechnego użytku (Monitor Polski Nr 87/55 pozycja 1063).

Przy takim stanie zarówno Wojewódzki Zarząd Przemysłu jak też i dyrekcje przedsiębiorstw muszą dołożyć wszelkich starań oraz zmobilizować całe załogi, aby dotrzymać kroku przy obniżeniu kosztów innym przodującym gałęziom przemysłu.

T. Kulas
Łódź

Szukajmy właściwych form i metod przeprowadzania inspekcji

Podstawowym instrumentem bankowej kontroli są inspekcje przeprowadzane w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez Narodowy Bank Polski. Przyznać jednak musimy, że zadania te nie są we właściwy sposób wypełniane a niekiedy nawet niedoceniane.

Oczywistą jest rzeczą, iż nie byłoby wskazane zagadnienie powyższe stawiać nazbyt krańcowo. Niewątpliwie wielu pracowników o wysokich kwalifikacjach zawodowych zdaje na tym odcinku egzamin, pogłębiając stale swoją fachowość i opanowując metodę i technikę inspekcji. Stwierdzić jednak należy, że w ogólnej ocenie zagadnienie to nie osiągnęło jeszcze właściwego poziomu. Dlatego też wydaje mi się słuszne zabrać głos na łamach Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, w formie chociażby dyskusyjnej wypowiedzi, ażeby w ten sposób zwrócić większą uwagę na ten temat. Dzielenie się bowiem własnymi doświadczeniami przyczynić się może w poważnym stopniu do podniesienia jakości inspekcji.

Zastanówmy się nad pytaniem gdzie leży źródło niskiego poziomu inspekcji? Wydaje mi się, że przyczyn byłoby wiele. Chciałbym jednak podkreślić kilka typowych a mianowicie:

1. Nieznajomość ogólnych zasad księgowości przedsiębiorstwa.
2. Niedostateczne interesowanie się i brak pomocy ze strony naczelnika wydziału na odcinku metody i zakresu inspekcji.
3. Nieznajomość techniki i metody inspekcji.
4. Brak usystematyzowanej tematyki inspekcji.

Podałem w skrócie przyczyny, które według mojego stanowiska mają najistotniejszy wpływ i które najbardziej spłycają zagadnienie inspekcji.

Przechodząc do omówienia wyżej wymienionych przyczyn chciałbym jednocześnie podzielić się doświadczeniami naszego oddziału jak również moimi osobistymi spostrzeżeniami.

Ad 1 — Nieznajomość księgowości przedsiębiorstwa a przynajmniej ogólnych jej zasad jest zapewne najpoważniejszym mankamentem w naszej pracy. Brak opanowania zasad i organizacji księgowości utrudnia inspektorowi kredytowemu przeprowadzenie inspekcji i stawia go niekiedy w położeniu nie do pozazdroszczenia.

Stan ten jednak nie może być zlikwidowany ani ulec poprawie w krótkim okresie czasu. Najskuteczniejszym instrumentem poprawy w tym zakresie jest przede wszystkim przeszkolenie inspektora w przedsiębiorstwie. Należy podkreślić, że byłaby wskazana, ale nie jest warunkiem

niezbędnym, całkowita i pełna znajomość księgowości przedsiębiorstwa. Wystarczy zdaniem moim, jeśli inspektor kredytowy ma opanowany plan kont i zna ogólne zasady funkcjonowania poszczególnych kont. Dlatego też wychodzę z założenia, że w pierwszym rzędzie winien opanować BPK, resztę zdobędzie praktycznie w przedsiębiorstwie. Pogłębienie zaś całości zagadnienia, lepsze jego opanowanie można nabyć jedynie drogą doświadczeń i częstego stykania się z zaszłościami księgowanymi w przedsiębiorstwie. Przeszkolenie w przedsiębiorstwie ma swoje uzasadnienie. Inspektor kredytowy bowiem po przeszkoleniu czuje się w przedsiębiorstwie bardziej „swojo", jest pewniejszy siebie. Powyższa zasada dała w naszym oddziale wyniki pozytywne. Niekiedy sami inspektorzy domagali się przeszkolenia w przedsiębiorstwie. Zdarzają się niejednokrotnie wypowiedzi, że dość szczupła obsada pionu kredytowego, brak jakichkolwiek luzów, uniemożliwia przeszkolenie inspektorów kredytowych w przedsiębiorstwie. Uwaga na pozór słuszna, ale to nie znaczy, że przeszkody tej pokonać nie możemy. Szkolenie należy rozbić na okresy krótsze, na przykład tygodniowe, wybierając czas o najmniejszym nasileniu pracy. Należy je z góry zaplanować oraz ustalić zastępstwo pracownika delegowanego do przedsiębiorstwa na czas jego nieobecności w oddziale. Zapoznanie się inspektora kredytowego z organizacją i ogólnymi zasadami księgowości przedsiębiorstwa wyruguje całkowicie jego obawę przed kompromitacją wobec pracowników przedsiębiorstwa.

Ad 2 — Zdarzają się wypadki niedostatecznego interesowania się naczelnika wydziału pracą poszczególnych pracowników. Naczelnik wydziału z przyczyn niekiedy nieuzasadnionych „nie wychodzi" do pracownika, nie służy mu pomocą czy radą. Sam nie wizytuje przedsiębiorstw ani też nie kontroluje sposobu przeprowadzania inspekcji przez pracowników jemu podległych. Nie przedkłada pracownikowi sobie podległemu koncepcji czy wniosków ułatwiających jego pracę. Oczywiście, że wiele inwencji winien posiadać inspektor kredytowy. Biorąc jednak pod uwagę fakt znacznego obciążenia pracą inspektora kredytowego w wielu przypadkach nie należy pozostawać w pozycji wyczekującej lecz powinno się wyjść naprzeciw niemu. Należy podsunąć mu pewne nowe formy, nowe koncepcje.

Dodatnim czynnikiem będą tu wizytacje ze strony **naczelnika wydziału poszczególnych przedsiębiorstw**, obserwowanie inspektora kredytowego podczas przeprowadzanej inspekcji. Kontrola taka nasunąć może naczelnikowi wiele koncepcji, spowoduje wyciąganie wniosków jak należy pomóc inspektorowi, ażeby ten we właściwy sposób przeprowadził inspekcję. Pozwoli mu na zorientowanie się jakie braki posiada inspektor kredytowy — co należałoby zrobić, aby braki te usunąć.

W zależności od ciężaru gatunkowego przedsiębiorstwa sam wizytuję przedsiębiorstwo w celu osobistego zapoznania się z działalnością gospodarczą kontrolowanej jednostki. Niezależnie od tego uczęszczam na inspekcje do przedsiębiorstw z takim wyliczeniem, ażeby każdy inspektor kredytowy był skontrolowany przeze mnie co pewien okres czasu w zakresie sposobu przeprowadzania inspekcji. Zasada ta pozwala mi z jednej strony panować nad sytuacją zagadnień planistyczno-kredytowych, z drugiej strony zaś umożliwia mi rozpoznanie stopnia właściwości przeprowadzanej inspekcji. Pozwala mi wyciągać wnioski, aby z kolei w oparciu o nie opracowywać pewne formy i służyć inspektorowi swoimi uwagami odnośnie właściwej formy przeprowadzanej inspekcji.

Ad 3 — Z własnych doświadczeń i spostrzeżeń doszedłem do wniosku, że wielu inspektorów kredytowych posiada poważne trudności z zakresu metody przeprowadzania inspekcji. Inspektor kredytowy mimo swoich wysiłków i dobrych chęci stawia niekiedy pytania: w jaki sposób przeprowadzić inspekcje, co należy badać, jakie zagadnienia, od czego po prostu należy zacząć? — Są to pytania bardzo ważne i posiadające swoją wymowę. Dlatego też naczelnik wydziału nie powinien pytań tych pomijać milczeniem. Należy zastanowić się, przeanalizować i pomóc inspektorowi kredytowemu. Wystarczy niekiedy podsunąć mu pewną myśl, pewne wskazania, a to już będzie poważnym krokiem w podniesieniu jakości inspekcji. Inspektor kredytowy w takim wypadku czuje się moralnie zadowolony, wykazuje przez to więcej aktywności i chęci do przeprowadzania inspekcji. Zaczyna wówczas pojmować swoją rolę i autorytet jako kontroler socjalistycznego przedsiębiorstwa. Pomagajmy więc dla wspólnego dobra inspektorowi kredytowemu, korzystajmy z jego doświadczeń i koordynujmy jego pracę.

Ad 4 — Przeprowadzane inspekcje ograniczają się bardzo często do wąskiej tematyki, zazwyczaj sprawdzenia oświadczeń, nie wnikając w szeroki wachlarz zagadnień koniecznych do skontrolowania. Brak rozeznania struktury wielu zaszłości mających miejsce w przedsiębiorstwie a wpływających poważnie na ukształtowanie się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest bezwzględnym wynikiem formalizmu inspekcyjnego tudzież spłycania inspekcji.

Jak temu zaradzić? — Co zrobić, aby choć w części zapobiec tego rodzaju praktyce?

Nie chciałbym tu sugerować swojego stanowiska, jako pewnej formy najlepszego rozwiązania zagadnienia przeprowadzania inspekcji. Chciałbym natomiast podzielić się naszymi doświadczeniami na tym odcinku. Nawiasem dodam, że praktyka stosowana w naszym oddziale zdała dotychczas egzamin.

W wyniku analizy pracy inspektora kredytowego doszliśmy do opracowania następującej tematyki inspekcji.

I. Sprawdzenie oświadczeń

II. Gospodarka zapasami

III. Fakturowanie

IV. Kontrola dyscypliny płatniczej

V. Ustalenie przyczyn trudności płatniczych

VI. Ustalenie przyczyn innych nieprawidłowości

VII. Ustalenie lub wyjaśnienie danych niezbędnych przy sprawowaniu kontroli bieżącej

VIII. Ustalenie przyczyn niewykorzystania kredytów

IX. Realizacja planów rozładowania

X. Sprawdzenie wykonania planu likwidacji nieprawidłowości stwierdzonych przy kwalifikacji przedsiębiorstwa (Uchwała Nr 526).

Każdy z poszczególnych punktów został z kolei nieco rozbudowany, dając orientację inspektorowi w jaki sposób należy podejść do wytypowanych zagadnień.

Na przykład punkt I. Sprawdzenie oświadczeń (IS VI C paragraf 50).

1. Ustalić metodę sporządzania oświadczenia przez przedsiębiorstwo

a) wyliczenie orientacyjne należy dokonać według metody: stan początkowy z ostatniego bilansu plus przychód (z rejestru zakupu, raportów magazynowych lub raportów sklepowych minus rozchód) z rejestru sprzedaży, raportów magazynowych lub raportów sklepowych.

Uwaga: w przedsiębiorstwach handlowych kwotę rozchodu należy pomniejszyć o marżę.

2. Przy orientacyjnym wyliczaniu stanów zapasów wskazane jest posługiwanie się metodą podaną w IS VI Przepisy szczegółowe dla przedsiębiorstw przemysłowych strony 12, 20 i 23 (patrz Wiadomości NBP Nr 5/54).

3. Koszty obciążające towary można sprawdzić według następującej zasady:

1) remanent początkowy towarów
2) zakup towarów
3) razem pozycja 1 + 2
4) nakłady z poprzedniego miesiąca
5) nakłady z bieżącego miesiąca (konto 196/1 + 196/2)
6) stosunek procentowy pozycji 4 do pozycji 3
7) remanent końcowy
8) towary wysłane
9) razem pozycja 7 + 8
10) koszty obciążające towary (pozycja 9 X pozycja 6).

b) wyliczenia księgowe, sprawdzić stany kont syntetycznych zapasów, jak materiały podstawowe, pomocnicze, wyroby gotowe, towary itp.,

c) sprawdzić wyliczenia funduszów własnych, normatywów, zobowiązań nieprzeterminowanych i niefakturowanych — w jaki sposób przedsiębiorstwo wyliczyło, skąd wzięło (zobowiązania przyjmuje się z rejestru zakupu lub z kontrolek na przykład GS).

Punkt II. Gospodarka zapasami:

1. Rozeznanie masy towarowej — na podstawie kartotek magazynowych sprawdzić ruch zapasów (przychody, rozchody), sprawdzić asortymenty (jakie są to zapasy, czego jest więcej czego mniej, w jakich grupach jest większy ruch, w jakich mniejszy). Jakie są normy zużycia materiałów, jaki jest stosunek procentowy wyrobów gotowych do produkcji itp.

Uwaga: tam gdzie nie ma magazynów na przykład w detalu rozeznania można dokonać na podstawie kopii specyfikacji lub bezpośrednio w wytypowanych sklepach.

2. Gospodarka magazynowa — sprawdzić wyrywkowo stan faktyczny z kartoteką, wygląd i porządek magazynu, warunki magazynowania, zabezpieczenie, terminowość zapisów w kartotece itp.

3. Występowanie zapasów innych na przykład materiały — czy odwołano zbędne zamówienia, czy zgłoszono do upłynnienia

wyroby gotowe — czy przedsiębiorstwo posiada umowy z odbiorcami, niska jakość, niezgłoszenie w terminie zapotrzebowania na transport, zatwierdzenie kalkulacji,

produkcja w toku — wydłużony cykl produkcyjny, przestoje, nakłady na zamówienia anulowane, zapotrzebowanie elementów uzupełniających,

towary — niewłaściwe magazynowanie, brak atrakcyjności, przewyższające chłonność miejscowego rynku itp.

III. Fakturowanie (IS VI C paragraf 95)

1. Terminowość fakturowania — należy zbadać datę rozchodu magazynu i wysyłki, datę sporządzenia faktury i żądania zapłaty oraz datę złożenia żądania zapłaty do banku.

2. Pokrycie towarowe faktury — należy zbadać kwotę danego żądania zapłaty, kwotę faktury i kwotę rozchodu magazynowego.

Uwaga: tak w pozycji 1 jak i 2 należy zwrócić uwagę na ewentualne listy przewozowe czy pokwitowania odbioru oraz na odmowy akceptu (motywy odmowy).

IV. Kontrola dyscypliny płatniczej (IS VI C paragraf 206). Opierając się na raportach kasowych i dowodach zbadać, czy przedsiębiorstwo dokonuje wypłat, które powinny być dokonane przelewem lub drogą inkasa bankowego, rozgraniczenia gospodarki inwestycyjnej od eksploatacyjnej.

V. Ustalenie przyczyn trudności płatniczych (IS VI C p 210). Można dokonać według niżej podanego wzoru:

1) trudności płatnicze
   a) kredyt przeterminowany
   b) zobowiązania przeterminowane
   c) inne zobowiązania przeterminowane

2. Przyczyny trudności płatniczych
   a) niedokredytowanie zapasów ponadnormatywnych
   b) niedokredytowanie w kredycie normatywnym
   c) remanenty zaniżone
   d) zapasy wyłączone
   e) zamrożenia w inwestycjach
   f) zamrożenia w kapitalnych remontach
   g) należności przeterminowane
   h) inne należności przeterminowane
   i) straty nieplanowane
   j) straty ponadplanowe
   k) nieosiągnięcia zysku planowanego
   l) nadpłaty do budżetu
   ł) zaległe dotacje
   m) manka
   n) inne przyczyny

3. Nieprawidłowości w finansowaniu
   a) nadwyżka funduszów własnych
   b) remanenty zawyżone
   c) niespłacone przekredytowanie
   d) stany poniżej normatywu

VI. Ustalenie przyczyn innych nieprawidłowości (IS VI C paragraf 210/21)

1. Zaopatrzenie

a) sukcesywność dostaw, zgodność otrzymanych dostaw z planem i rozdzielnikami na podstawie rejestru dostaw lub rejestru realizacji rozdzielnika lub na podstawie kartotek magazynowych

b) czy przedsiębiorstwo posiada umowy, z dostawcami, zbadać odmowy akceptu, dlaczego występują

2. Sprzedaż i rotacja

a) porównać faktyczną sprzedaż z planem, sukcesywność spływu masy towarowej (rozchód magazynowy, utargi sklepowe)

b) rotacja, dokonać wyliczenia dla łącznych zapasów, grup a nawet dla poszczególnych asortymentów

3. Koszty

a) zbadać poszczególne konta kosztów, porównać poszczególne koszty z planem

b) zbadać koszt jednostkowy

c) zwrócić uwagę na zużycie materiałów oraz produkcję w toku.

4. Rentowność
   a) przyczyny nieosiągania zysku
   b) przyczyny strat ponadplanowych

5. Zamrożenia w inwestycjach i kapitalnych remontach

a) przyczyny zamrożeń — nieterminowa refundacja, roboty nieplanowe

6. Rozliczenia z budżetem
   a) zbadać konto rozliczeń z budżetem
   b) zgodność odprowadzeń z planem

7. Manka i inne aktywa

a) zbadać stopień windykacji mank (przyczyny, ilość, wartość itp.)

b) zbadać realność innych aktywów

8. Zbadać rentowność punktów usługowych

9. Zbadać rozliczenia zaliczek

VIII. Ustalenie przyczyn niewykorzystania kredytów
   a) luzy finansowe
   b) nieterminowe realizowanie innych zobowiązań
   c) nieterminowe odprowadzenie do budżetu
   d) nadwyżka funduszów własnych

Inspektor kredytowy udając się na inspekcje przedstawia do wglądu naczelnikowi wydziału konkretny zakres inspekcji w formie wytypowania kilku punktów oznaczonych cy-

frami rzymskimi. W tym celu odbito na powielaczu specjalne wzory:

Tematyka inspekcji
przedsiębiorstwa . . . .
do przeprowadzenia w dniu . . . .
. . . .
. . . .
Data Podpis inspektora
Naczelnik wydziału

Naczelnik zatwierdza zakres inspekcji lub dopisuje swoje uwagi. Jakie dodatnie cechy posiada ten system? Otóż inspektor kredytowy przygotowany jest z góry do przeprowadzenia inspekcji, zna jej zakres i wie czego będzie żądał w przedsiębiorstwie. Jak z praktyki wynika w naszym oddziale sposób ten znacznie ułatwił pracę inspektora kredytowego.

Nasuwa się tu wątpliwość, czy podobny tryb nie stwarza możliwości popadnięcia w schematyzm. Wydaje mi się jednak że w opisywanym przez nas przypadku trudno jest mówić o schematyzmie, jest to po prostu pewien plan inspekcji, pewne nakreślenie treści inspekcji, ułatwienie samej formy i metody inspekcji.

Wyobraźmy sobie zresztą inspektora kredytowego nie będącego przygotowanym do przeprowadzania inspekcji, inspektora, który po prostu otrzymuje tylko delegację i udaje się na inspekcje. Praca takiego inspektora nie będzie pozytywna. Bardzo często podczas inspekcji inspektor „zgubi się" a w każdym razie pracę jego cechować będzie chaotyczność.

Dlatego też wydaje mi się, że słuszne byłoby podejść do zagadnień od strony właściwego przygotowania się do inspekcji. Pewnym wstępem zaś do owego przygotowania będzie właśnie powyższa tematyka.

Zwracając przy tym uwagę na fakt, że w początkowym okresie każdy inspektor kredytowy natrafia niewątpliwie na trudności natury nawet technicznej w przeprowadzaniu inspekcji posłużenie się wyżej wymienionym rozwiązaniem w dużym stopniu oddać mu może poważną pomoc.

Nie chciałbym stwierdzić, że nasze rozwiązanie jest bezwzględnie najlepszym. Spodziewam się jednak, że poruszone przeze mnie zagadnienie znajdzie oddźwięk wśród kolegów w postaci sformułowania na łamach Wiadomości NBP swoich uwag na temat przeprowadzania inspekcji i swoich doświadczeń.

A. Lipiński

Łowicz

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Rozdział środków pieniężnych własnych od obcych w przedsiębiorstwie Polska Poczta, Telegraf i Telefon

Z dniem 1 stycznia 1956 roku dokonana została reforma w zakresie organizacji obrotu pieniężnego w przedsiębiorstwie Polska Poczta, Telegraf i Telefon.

Celem reformy jest dokonanie w PPTiT ewidencyjnego rozdziału środków pieniężnych własnych od środków obcych na wszystkich szczeblach organizacyjnych przedsiębiorstwa (poczynając od urzędów pocztowych nie posiadających rachunków w Banku, poprzez jednostki hierarchicznie wyższe, posiadające rachunki bankowe, którymi są powiatowe zarządy łączności (PZŁ), wojewódzkie zarządy łączności (WZŁ) i Zarząd PPTiT w Warszawie) i deponowanie tak zewidencjonowanych środków na odrębnych rachunkach bankowych PZŁ, WZŁ i Zarządu Przedsiębiorstwa w Warszawie.

Ewidencyjny rozdział zainkasowanych i wypłaconych środków przeprowadza każdy urząd pocztowy przez sporządzanie codziennego zestawienia kasowego, uwzględniającego w swym układzie oddzielną grupę środków obcych i oddzielną grupę środków własnych.

Faktyczny (poza ewidencyjnym) rozdział środków następuje dopiero na rachunkach bankowych przez codzienne wpłacanie przez PZŁ ich nadmiarów kasowych na ich odrębne rachunki bankowe „środków własnych" i „środków obcych". Tym samym następuje wyłączenie z bieżącej gospodarki eksploatacyjnej przedsiębiorstwa środków obcych, nie stanowiących jego własności a należących do jego klientów.

Fizyczny rozdział środków na własne i obce w kasach jednostek PPTiT nie następuje. Stąd całkowicie ścisłe wyeliminowanie w praktyce możliwości używania środków obcych na cele operacji własnych i odwrotnie — w okresie posiadania tych środków przez jednostki PPTiT — technicznie nie jest w tej sytuacji możliwe. Nie jest też celem obecnej reformy uniemożliwienie wyjątkowego użycia przez jednostki PPTiT, w przypadku uzasadnionej potrzeby środków własnych na cele operacji obcych (na przykład użycia środków własnych na wypłatę przekazu) choć nie dopuszcza się stosowania tego z reguły. Zasadniczym dążeniem jest uczynienie niemożliwym i zbędnym używanie przez jednostki PPTiT środków obcych na cele operacji własnych. Pełne zrealizowanie tego zasadniczego dążenia natrafia jeszcze obecnie na trudności, których stopniowe opanowywanie jest zadaniem NBP.

Tego rodzaju faktyczne — na rachunku bankowym — wyodrębnienie środków obcych powinno zlikwidować dotychczasowy, strukturalny luz finansowy w przedsiębiorstwie, umożliwić stopniowo prawidłowsze niż dotychczas finansowanie normatywów, stopniowe pogłębienie — również w drodze dalszej reorganizacji — rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie oraz umożliwić badanie rotacji środków obcych i właściwsze administrowanie tymi środkami.

Ewentualne wyodrębnienie środków obcych tylko ewidencyjnie w księgowości przedsiębiorstwa przez odpowiednie zreorganizowanie tej księgowości, a nie na odrębnym rachunku bankowym, nie mogłoby w praktyce dać wszystkich wymienionych efektów, ponieważ nie mogłoby wykluczyć wykorzystywania przez przedsiębiorstwo środków obcych na cele operacji własnych z jednego rachunku bankowego, gromadzącego łącznie obydwa rodzaje środków.

Znaczenie wprowadzonego rozdziału środków w PPTiT wzrasta bardzo poważnie w świetle dalszych, wynikających z niego konsekwencji, a w szczególności:

a) uoperatywnienia wszystkich urzędów pocztowych (codzienne zestawienia kasowe, poprzednio raz na miesiąc ogólny rachunek miesięczny) i jednostek wyższych szczebli,

b) podniesienia w nich codziennej dyscypliny pracy i usprawnienia ewidencji obrotów,

c) uzyskania przez PZŁ narzędzia codziennej kontroli obrotów podległych urzędów pocztowych,

d) powstania warunków na zorganizowanie księgowości w PZŁ,

e) powstania istotnych możliwości usamodzielnienia WZŁ,

f) powstania większych możliwości analizy pracy podległych jednostek przez WZŁ i Zarządu Przedsiębiorstwa

Uwzględniając występujące dotychczas w PPTiT trudności organizacyjno-techniczne (duży aparat — ponad 7.000 urzędów pocztowych i około 400 PZŁ i urzędów równorzędnych, nie wszędzie dostateczny poziom zawodowy pracowników, niedostateczne wyposażenie urzędów pocztowych i PZŁ w maszyny do liczenia) oraz założenia przyjęte w zarządzeniu ministra finansów z 1951 roku, dotyczącym systemu finansowego PPTiT, nie realizuje się jeszcze obecnie ściśle rzecz biorąc pełnego „rozdziału środków własnych od obcych" jak to w roku 1953 zamierzało Ministerstwo Finansów i NBP, lecz „wydzielenie z własnej gospodarki eksploatacyjnej PPTiT środków pieniężnych pochodzących z operacji obcych". Różnica pomiędzy tymi pojęciami jest istotna i sprowadza się do tego, że za środki obce uznaje PPTiT wyłącznie środki w pełni rozeznane i uznane za obce, pochodzące z całej masy środków wpłaconych i wypłaconych. Do czasu rozeznania środków obcych i ich wyodrębnienia (w zestawieniu kasowym a potem na rachunku bankowym) pozostają one „we własnej gospodarce eksploatacyjnej" to jest są traktowane jak środki własne. W praktyce więc rozdział środków sprowadza się obecnie do rozeznawania przez PZŁ, na podstawie zestawienia kasowego, w ogólnej puli posiadanych środków pieniężnych sumy środków obcych, przez odjęcie której od całej puli otrzymuje się sumę środków własnych.

Jest to pewna koncesja na rzecz PPTiT, ponieważ z uwagi na to, że w ogólnej puli środków PPTiT środki obce przeważnie przekraczają 90% tej puli, logicznie słuszniejsze byłoby przyjęcie zasady, że PZŁ dokonuje obliczenia środków własnych, a całą pozostałą kwotę traktuje jako środki obce. Ze względu jednak na treść § 12 zarządzenia ministra finansów w sprawie systemu finansowego PPTiT oraz ze względu na znacznie większą pracochłonność obliczania środków własnych w PZŁ (kilkakrotnie więcej pozycji niż pozycji środków obcych) przyjęto obecnie wyżej opisane założenie.

Rozeznawanie środków obcych i dokonywanie przez PZŁ w oparciu o to rozeznawanie wpłat na odpowiednie jego rachunki w oddziale terenowym Banku odbywa się na podstawie zbiorczego zestawienia kasowego, sporządzanego codziennie przez PZŁ, na podstawie własnego zestawienia kasowego PZŁ i odpowiednich zestawień kasowych otrzymywanych z podległych temu PZŁ urzędów pocztowych.

Z pierwszej (górnej) części zestawienia kasowego, obejmującej wszystkie tytuły środków obcych, (przekazy na rachunek osób trzecich, obroty oszczędnościowe i czekowe PKO, opłaty celne i probiercze, zlecenia pocztowe i inkasowe, opłaty z tytułu radiofonii bezprzewodowej, opłaty z tytułu dostaw mleka przez rolników do punktów skupu) PZŁ przez odjęcie od łącznej sumy przychodu łącznej sumy rozchodu otrzymuje nadwyżkę zainkasowanych środków obcych nad wypłaconymi, którą obowiązany jest wpłacić w całości do terenowego oddziału Banku na swój rachunek środków obcych (rachunek bieżący 8). Tę obliczoną nadwyżkę PZŁ pokrywa oddziałowi Banku z efektywnej gotówki własnej i gotówki otrzymywanej codziennie z podległych mu urzędów pocztowych. Pozostałą gotówkę, bez jej dalszego rozeznawania, jako „środki własne", PZŁ wpłaca do oddziału Banku na swój rachunek środków własnych (rachunek bieżący 7).

W przypadku jeżeli łącznie nadmiar kasowy PZŁ (własny i otrzymany z podległych urzędów pocztowych) nie wystarcza na pokrycie przypadającej tego dnia wpłaty na rachunek środków obcych, PZŁ na brakującą kwotę składa w oddziale Banku polecenie przelewu ze swego rachunku środków własnych (rachunek 7) na swój rachunek środków obcych (rachunek 8).

Jeżeli ze zbiorczego zestawienia kasowego PZŁ wynika, że rozchód środków obcych przewyższa przychód środków obcych — co świadczy o zaangażowaniu w tym dniu na terenie danego PZŁ środków własnych na pokrycie operacji obcych — wówczas PZŁ refunduje sobie środki własne przez złożenie w oddziale Banku polecenia przelewu ze swego rachunku środków obcych (rachunek 8) na swój rachunek środków własnych (rachunek 7), w kwocie pełnej nadwyżki sumy rozchodu środków obcych nad sumą przychodu środków obcych.

Z przyjętej obecnie zasady „wyodrębniania środków obcych z własnej gospodarki eksploatacyjnej" powinna wynikać zasada, że podejmowanie przez PZŁ zasiłków gotówkowych z oddziału Banku w przypadku wątpliwości na jakie cele będzie ten zasiłek użyty (na cele operacji obcych, czy na cele operacji własnych) powinno być dokonywane z rachunku środków własnych, jako reprezentującego wszystkie środki faktycznie jeszcze nie rozeznane, a więc częściowo i obce.

Należy uważać za nieprawidłowość obecne sformułowanie punktu 12 „Instrukcji tymczasowej (Departamentu Księgowości Ministerstwa Łączności) w sprawie podziału środków pieniężnych PPTiT na własne i obce" z dnia 19 grudnia 1955 roku, na mocy którego PZŁ podejmuje zasiłki w każdym przypadku (z wyjątkiem potrzeby pokrycia uposażeń (z rachunku środków obcych (rachunek 8).

Jest to druga koncesja na rzecz PPTiT — która będzie prawdopodobnie w najbliższym czasie zlikwidowana — uzasadniana tym, że większe wydatki własne PZŁ stanowi właściwie jedynie fundusz płac — pokrywany ze środków własnych — a inne wydatki administracyjne są raczej niewielkie. Zarząd PPTiT i Ministerstwo Łączności uważają że obecnie nie ma możności obarczyć PZŁ obowiązkiem pobierania odrębnych zasiłków (w zależności od celu na jaki mają być przeznaczone) z obydwu rachunków bankowych środków własnych i środków obcych.

Zagadnienie to będzie w najbliższym czasie przedmiotem dalszych definitywnych ustaleń z PPTiT i Ministerstwem Łączności, ponieważ omawiany tryb pobierania zasiłków nie godzi się ani z treścią § 7 wspomnianego na wstępie zarządzenia Nr 313 Ministra Łączności z dnia 19 grudnia 1955 roku, ani z zasadami ustalonymi w tym zakresie przez Ministerstwo Finansów, którym daje wyraz zarządzenie Prezesa NBP Nr B/67/1955 w punkcie czwartym.

Równocześnie tryb ten jest podważany przez stosowane obecnie przez PZŁ wykazywanie w zestawieniu kasowym zasiłków pobieranych z Banku z rachunku środków obcych, w grupie środków własnych.

Jak z powyższego wynika realizowany od początku bieżącego roku system „wyodrębniania środków obcych" w PPTiT nie jest jeszcze doskonały i wymaga dalszego usprawnienia.

Niezależnie od pewnych — przypuszczalnie przejściowych — wad systemu nawet natury metodologicznej, dotychczasowe obserwacje poczynione przez przedstawicieli Centrali Banku w oddziałach wojewódzkich i terenowych Banku wskazują, że szereg nieprawidłowości ma swoje

źródło również w niedocenianiu zagadnienia przez pracowników oddziałów i w niedostatecznej znajomości obowiązujących w tym zakresie przepisów.

Oddziały dość często nie przeprowadzają bieżącej kontroli przebiegu rozliczania się PZŁ z Bankiem oraz dokonują niewłaściwych i niedozwolonych manipulacji powodujących niewłaściwe kształtowanie się obrotów na rachunkach PZŁ, a następnie WZŁ i Zarządu Przedsiębiorstwa.

Z tego względu obecnie, to jest w pierwszym okresie wprowadzania w PPTiT wyodrębniania środków obcych, pracownicy komórek kredytowych oddziałów terenowych zajmujący się kontrolą PPTiT powinni nawiązać bezpośredni kontakt z właściwymi PZŁ i przynajmniej wyrywkowo sprawdzać prawidłowość przebiegu rozliczeń PZŁ z Bankiem, w oparciu o zbiorcze zestawienie kasowe. Wyrywkowo powinna być sprawdzana prawidłowość sporządzania przez PZŁ zbiorczych zestawień kasowych.

Oddziały w miarę możności powinny interesować się jakością instruktażu dokonywanego przez PZŁ w podległych urzędach pocztowych, dotyczącego sporządzania przez urzędy pocztowe dziennych zestawień kasowych oraz kontrolą terminowości wysyłania przez te urzędy zestawień kasowych do PZŁ. Zdarzają się bowiem przypadki opóźnień w otrzymywaniu tych zestawień przez PZŁ, nie tylko z powodu niekorzystnych połączeń kolejowych, ale również po prostu z powodu ich niewysyłania w terminie przez opieszałych urzędników urzędów pocztowych.

Inspektorzy PZŁ powinni, zwłaszcza w obecnym okresie wprowadzania systemu, często kontrolować urzędy pocztowe.

Oddziały powinny sprawdzać czy ustalony okres rozliczeń PZŁ z oddziałem Banku (najdalej termin zgodnie z punktem 6 „Instrukcji tymczasowej Ministerstwa Łączności z 19 grudnia 1955 roku w sprawie podziału środków pieniężnych PPTiT na własne i obce wynosi trzy dni od daty zestawienia kasowego) nie może być skrócony. Im okres tych rozliczeń jest krótszy, tym mniejsza jest kwota nierozeznanych środków obcych, znajdujących się w sumie środków uznawanych za własne i wpłacanych przez PZŁ na rachunek środków własnych, to znaczy tym precyzyjniejsze jest „wyodrębnienie środków obcych".

Poza tym oddziały powinny pamiętać, że właścicielem obu rachunków środków własnych i obcych jest właściwy PZŁ lub WZŁ i że z wyjątkiem automatycznych przelewów sald oraz automatycznych zasileń obu rachunków dokonywanych przez oddziały z urzędu (bez wystawiania przez PZŁ lub WZŁ odpowiednich poleceń) zgodnie z zarządzeniem Prezesa B/67/55, żadnych innych księgowań na tych rachunkach bez dyspozycji PZŁ lub WZŁ przeprowadzać nie wolno.

W sprawie przelewów sald i zasileń rachunków PZŁ dokonywanych z urzędu oddziały Banku powinny ściśle przestrzegać w szczególności poniższych ustaleń:

1. Oddziały powinny przekazywać automatycznie w końcu każdego dnia operacyjnego salda rachunków jednostek PPTiT na rachunek jednostki nadrzędnej, jak następuje:
   a) salda rachunków bieżących 7 pomocniczych urzędów zbiorczych na rachunki bieżące 7 właściwych PZŁ. Salda rachunków bieżących 7 PZŁ i urzędów wydzielonych z powiatu na rachunki rozliczeniowe 6 właściwych WZŁ (w Warszawie salda rachunków bieżących 7 dzielnicowych urzędów pocztowych i urzędów wydzielonych na rachunek rozliczeniowy 6 Stołecznej Dyrekcji Poczty). Salda rachunków rozliczeniowych 6 WZŁ na rachunek rozliczeniowy Zarządu Przedsiębiorstwa PPTiT w Warszawie w VIII Oddziale Miejskim.
   b) salda rachunków bieżących 8 na rachunki bieżące 8 właściwych jednostek nadrzędnych analogicznie jak w punkcie a.

2. Oddziały automatycznie zasilają w końcu każdego dnia operacyjnego rachunki jednostek PPTiT w wypadku braku środków na tych rachunkach w ciężar odpowiedniego rachunku właściwej jednostki nadrzędnej, a mianowicie:
   a) rachunki bieżące 7 pomocniczych urzędów zbiorczych w ciężar rachunku bieżącego 7 właściwego PZŁ. Rachunki bieżące 7 PZŁ i urzędów wydzielonych w ciężar rachunku rozliczeniowego 6 WZŁ (w Warszawie dzielnicowych urzędów pocztowych i urzędów wydzielonych w ciężar rachunku rozliczeniowego Stołecznej Dyrekcji Poczty). Rachunki rozliczeniowe WZŁ i jednostek równorzędnych w ciężar rachunku rozliczeniowego Zarządu Przedsiębiorstwa PPTiT w Warszawie.
   b) rachunki bieżące 8 wyłącznie w ciężar rachunków bieżących 8 właściwej jednostki nadrzędnej.

3. Niedopuszczalne jest zasilanie przez oddziały we własnym zakresie — bez dyspozycji PZŁ — rachunków bieżących 7 lub rachunków rozliczeniowych 6 jednostek PPTiT w ciężar rachunków bieżących 8 i odwrotnie.

4. Przelewy z rachunków 7 lub 6 na rachunki 8 i odwrotnie możliwe są wyłącznie na podstawie poleceń przelewów składanych przez jednostki PPTiT jako posiadaczy tych rachunków. Polecenia te powinny w zasadzie dotyczyć:
   a) uzupełnienia wpłaty gotówkowej dokonanej na rachunek środków obcych 8 w przypadku braku w PZŁ gotówki we właściwej wysokości (wynikającej ze zbiorczego zestawienia kasowego), bądź refundacji środków własnych zaangażowanych w operacjach obcych (wynikających ze zbiorczego zestawienia kasowego),
   b) wszelkich korekt wpłat i przelewów dokonanych przez osoby trzecie na niewłaściwe rachunki bieżące 7 lub 8 PZŁ,
   c) opłat należnych PZŁ, przypadających od wpłat lub przelewów osób trzecich dokonanych na rachunek bieżący 8 PZŁ lub kwot przekazowych (które mają być jako przekazy pocztowe wypłacone przez PZŁ, wpłaconych lub przelanych przez osoby trzecie w całości na rachunek bieżący 7 PZŁ.
   d) rozliczeń z PKO dokonywanych przez WZŁ z rachunku 8.

Tryb i termin składania przez PZŁ poleceń przelewów z tytułów wymienionych pod literami b) i c) nie zostały ściśle dotychczas sprecyzowane. Pożądane jest aby w przypadku dokonywania okresowych rozliczeń ze wspomnianych tytułów rozliczenia te w zasadzie nie przekraczały okresów trzydniowych.

5. Oddziały nie mogą dokonywać jakichkolwiek poprawek w składanych w Banku poleceniach przelewów jednostek PPTiT. W przypadku zauważenia błędów w tych poleceniach należy zażądać poprawienia ich przez jednostkę PPTiT.

Wszystkie jednostki PPTiT powinny informować swoich klientów o posiadaniu w Banku dwóch odrębnych rachunków środków własnych i środków obcych i stopniowo wdrażać ich do dokonywania wpłat i przelewów w miarę możności na właściwe rachunki.

Poza przypadkami wymagającymi stosowania indywidualnych rozwiązań — ze względu na specjalne warunki niektórych PZŁ, na przykład brak oddziału Banku w siedzibie PZŁ — co do których nie zostały ustalone konkret-

ne zasady manipulacyjne — oddziały powinny pilnować. aby PZŁ w obrotach z Bankiem przestrzegały jednolitego trybu postępowania, zgodnego z obowiązującymi zarządzeniami.

Przypomina się, że zgodnie z przepisami Ministerstwa Łączności (§ 85 Regulaminu Finansowo - Rachunkowego dla placówek pocztowo - telekomunikacyjnych XRl) jednostki PPTiT są upoważnione do zatrzymywania w swych kasach kwot pieniężnych niezbędnych dla dokonywania przypadających w dniu następnym wypłat z tytułu posiadanych zleceń płatniczych na przykład przekazów pocztowych, zleceń PKO i innych oraz z tytułu przewidywanych koniecznych wypłat, nie objętych zleceniami.

Zarząd PPTiT i Ministerstwo Łączności uskarżają się, że oddziały Banku w celu wykonania planu kasowego oddziału często nakłaniają PZŁ do dokonywania odprowadzeń na rachunki bankowe całej posiadanej w danym dniu gotówki. W ten sposób następuje niepotrzebny i pracochłonny ruch pieniądza, ponieważ następnego dnia PZŁ rozpoczyna urzędowanie od pobrania zasiłku z Banku. Towarzyszy temu uzasadnione sarkanie klientów PZŁ którzy nie mogą podnieść gotówki w tych jednostkach przed pobraniem przez nie zasiłku z Banku.

Z tego rodzaju praktyką oddziałów tam gdzie ona występuje należy bezwzględnie zerwać.

Wszelkie uwagi i spostrzeżenia w zakresie funkcjonowania „wyodrębniania środków obcych“ w PPTiT oddziały terenowe powinny zgłaszać właściwym oddziałom wojewódzkim.

Powyższe uwagi odnoszące się do pracy oddziałów terenowych wskazują równocześnie na zakres instruktażu i kontroli jakimi powinny być objęte ze strony oddziałów wojewódzkich oddziały terenowe. Podkreśla się, że zwłaszcza obecnie do czasu osiągnięcia większej poprawy czynności jednostek PPTiT i podniesienia dyscypliny tych czynności aktywny nadzór oddziałów wojewódzkich nad tym odcinkiem pracy wszystkich oddziałów terenowych jest konieczny.

Pracownicy komórek kredytowych oddziałów wojewódzkich powinni wykorzystywać wszelkie możliwości kontaktów z oddziałami terenowymi — wyjazdy, korespondencję, telefony — aby sprawdzać prawidłowość pracy oddziałów terenowych na tym odcinku i podnosić jej jakość. Jest oczywiste, że od jakości i rozmiaru udziału aparatu bankowego w omawianej akcji zależy w poważnym stopniu jej wynik.

W celu ujednolicenia pracy obu pionów — bankowego i pocztowego oddziały wojewódzkie, ewentualnie w porozumieniu z oddziałami terenowymi kontrolującymi WZŁ, powinny nawiązać bezpośredni kontakt z właściwymi WZŁ i sprawdzać czy i w jakim kierunku WZŁ dokonuje poprzez swoich inspektorów instruktażu i kontroli podległych PZŁ.

Oddziały wojewódzkie powinny rejestrować wszelkie uwagi WZŁ na ten temat.

Przewiduje się, że w przypadku prawidłowego dokonania wyodrębnienia środków obcych z gospodarki eksploatacyjnej PPTiT, przedsiębiorstwo powinno ujawnić zapotrzebowanie na kredyt. Ten moment powinien umożliwić skuteczniejsze pogłębienie rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie, być może również w drodze późniejszego usamodzielnienia WZŁ. Biorąc powyższe pod uwagę wydaje się uzasadnione, aby oddziały wojewódzkie stopniowo nastawiały WZŁ na coraz sprężystsze kierowanie całą gospodarką podległego terenu, na coraz wnikliwsze jej analizowanie tak, aby ewentualne usamodzielnienie zastało te jednostki przygotowane do wykonywania wynikających z tego usamodzielnienia zadań.

Niezbędne jest, aby wszelkie istotne spostrzeżenia poczynione przez oddziały wojewódzkie i zgłaszane im przez oddziały terenowe w omawianej sprawie były przez oddziały wojewódzkie sygnalizowane Departamentowi Kredytów Komunikacji i Usług, w celu wykorzystania ich dla ujednolicenia w całym kraju i usprawnienia omawianego systemu.

J. Szczepkowski

Rozpowszechniamy racjonalne metody pracy

Kredytowanie skupu — oświadczenia C-22

Analizując kredytowanie skupu ob. **Aleksandra Kamieniecka** pracowniczka Oddziału Wojewódzkiego w Rzeszowie, stwierdziła (GKPUA nr rej. 102/56), że — w przypadku złożenia przez dział skupu gminnej spółdzielni bezakceptowych miejscowych żądań zapłaty dopiero 15-go lub ostatniego dnia miesiąca — występuje niekiedy przy regulacji kredytów brak zabezpieczenia udzielonego kredytu w wysokości sum wydatkowanych na skup żywca, co w razie braku środków na rachunku rozliczeniowym powoduje w dalszej konsekwencji występowanie kredytu przeterminowanego. W związku z tym ob. Kamieniecka proponuje, by w oświadczeniu (C-22) o stanie należności fakturowych na dzień regulacji kredytu powiększać należności o bezakceptowe żądania zapłaty z portfelu B, rozliczane w banku dostawcy i złożone w dniu regulacji kredytu.

Wniosek ten został uznany za słuszny i zaleca się jego wykorzystanie. Zmiana układu oświadczenia C-22 nie jest przewidziana.

Organizacja pracy — kontrola i finansowanie POM

Wykonywanie kontroli działalności państwowych ośrodków maszynowych wymaga między innymi umiejętności przeprowadzania analizy działalności gospodarczej tych jednostek oraz znajomości problematyki rolnictwa — głównie z zakresu spółdzielczości produkcyjnej. Tymczasem przy badaniach organizacji pracy w oddziałach stwierdzono często powierzanie czynności związanych z kontrolą i finansowaniem POM pracownikom obciążonym już obowiązkami kontroli szeregu innych przedsiębiorstw o krańcowo innej problematyce, których kredytowanie i kontrola opiera się na całkiem innych zasadach. Tego rodzaju podział czynności pociąga za sobą ujemne skutki w zakresie wykonywania zadań Banku w stosunku do POM.

Jak wskazują doświadczenia niektórych oddziałów usunięcie wielu braków z tego zakresu jest możliwe w drodze powierzenia czynności kontroli i finansowania POM pracownikom, którzy zajmują się kontrolą i kredytowaniem spółdzielni produkcyjnych.

Wypełnianie kart rachunków jednostek budżetu państwa

Przepisy prowadzenia rachunków dla jednostek budżetowych (IS B/16, § 165) przewidują przy zakładaniu kart księgowych i kart klasyfikacji budżetowej podawanie w nagłówku — oprócz danych niezbędnych jak nazwa i numer rachunku — również określenia środków według podziału na „budżet centralny“ i „budżet terenowy“. Ob. **Krystyna Krzywda,** pracowniczka Oddziału w Wałbrzychu, zwraca uwagę (GKPUA nr rej. 16/56), że zbędne jest wpisywanie na karty rachunków prowadzonych w obrębie kont 91, 92 i 95 określenia „budżet centralny“, ponieważ wynika to już z numeru rachunku.

Uwaga ta jest słuszna i kompetentna jednostka organizacyjna Centrali nie zgłasza zastrzeżeń przeciwko wykorzystaniu proponowanego usprawnienia.

Dysponent rozliczeń — arkusze robocze

Według przepisów instrukcji służbowej „Rachunki bankowe" (IS B/14, §34) dysponent rozliczeń powinien prowadzić także arkusze robocze dla rachunków kapitalnych remontów. Ob. **Czesław Najgrodzki**, pracownik Oddziału Ostrów Mazowiecka, proponuje (GKPUA nr rej. 1297/55) zwolnić dysponenta rozliczeń od tego obowiązku, gdyż jest on dla niego niepotrzebnym obciążeniem. Zmiany na rachunkach kapitalnych remontów nie są częste i dysponent przy otrzymaniu dokumentów księgowych do akceptacji może z łatwością stwierdzić stan odnośnego rachunku na oryginalnej karcie księgowej.

Projekt został uznany za słuszny i przekazano go właściwej jednostce organizacyjnej Centrali do uwzględnienia przy okazji wydawania uzupełnień przepisów.

Dołączanie faktur do żądań zapłaty

Większość dostawców przy składaniu do inkasa bankowego faktur doczepia je spinaczami do kompletu egzemplarzy żądania zapłaty lub dołącza je luźno. Powoduje to drobne lecz uciążliwe czynności w banku dostawcy i w banku płatnika, związane z koniecznością kilkakrotnego odłączania poszczególnych egzemplarzy żądania zapłaty i ponownego doczepiania faktur przy wykonywaniu czynności określonych w przepisach instrukcji inkasowej.

Dla usunięcia tych trudności ob. **Teresa Kwiatkowska**, pracowniczka II Oddziału Miejskiego w Szczecinie, zgłosiła projekt (GKPUA nr rej. 30/56) nałożenia na dostawców obowiązku przyklejania oryginałów faktur od dołu do lewego górnego rogu egzemplarza „W" żądania zapłaty. Projekt ten został zastosowany w II Oddziale Miejskim w Szczecinie i realizacja jego przynosi dobre wyniki.

Szersza realizacja usprawnienia nie może jednak nastąpić w formie wydania odpowiedniego zarządzenia i nałożenia na dostawców obowiązku doklejania faktur lecz wymaga lokalnego uzgadniania z nimi przez oddziały stosowania opisanego trybu. Powyższe podaje się oddziałom do wykorzystania.

SS

KRONIKA

Nagrody przyznane za projekty racjonalizatorskie

W ciągu I kwartału 1956 roku Centralna Komisja Usprawnienia Administracji Publicznej przy Prezesie Rady Ministrów załatwiła pozytywnie jedenaście wniosków GKPUA przy Centrali NBP i przyznała trzynaście nagród pieniężnych na łączną sumę złotych 4.050.—

Nagrody pieniężne otrzymali:

Banaszkiewicz Józef — pracownik Oddziału w Tomaszowie Mazowieckim

Marosz Paweł — pracownik I Oddziału Miejskiego w Bielsku-Białej

Michałek Edward — pracownik Oddziału Wojewódzkiego w Poznaniu (otrzymał dwie nagrody)

Misiołek Franciszek — pracownik Oddziału w Czarnkowie

Nodzeński Adam — pracownik Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie

Partyka Edward — pracownik Oddziału w Jaworznie

Plata Stanisław — pracownik Oddziału w Żarach

Robak Józefa — pracowniczka Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie

Sołtyk Kazimiera — pracowniczka IV Oddziału Miejskiego w Warszawie

Walasek Stanisław — pracownik Oddziału w Ciechanowie

Zemlich Irena — pracowniczka Departamentu Zagranicznego

Ziółkowska Zofia — pracowniczka IV Oddziału Miejskiego w Warszawie

GKPUA w ramach własnych kompetencji wyróżniła 47 autorów projektów racjonalizatorskich:

a) w formie przyznania 29 nagród książkowych

b) w formie udzielenia w 18 przypadkach specjalnych podziękowań, które właściwe komórki kadrowe odnotowały w aktach osobowych autorów projektów.

Nagrody książkowe GKPUA otrzymali:

Badura Joachim — pracownik Oddziału w Słubicach

Bodak Władysław — pracownik Oddziału Wojewódzkiego w Zielonej Górze

Borowska Wanda — pracowniczka III Oddziału Miejskiego w Warszawie

Bystrzyński Tadeusz — pracownik GKS w Mieścisku

Dziurkowska Eulalia — pracowniczka Polskich Linii Lotniczych „Lot" była pracowniczka Generalnego Sekretariatu NBP

Hubicki Gwido — pracownik I Oddziału Miejskiego we Włocławku

Kamieniecka Aleksandra — pracowniczka Oddziału Wojewódzkiego w Rzeszowie

Kamyszek Zygmunt — pracownik Oddziału w Mogilnie

Kmak Jan — pracownik Oddziału w Ostrowie Wielkopolskim

Knull Maria — pracowniczka Oddziału w Krośnie

Kamińska Stanisława — pracowniczka Departamentu Zagranicznego

Kosiba Franciszek — pracownik Oddziału Wojewódzkiego we Wrocławiu

Kwiatkowska Teresa — pracowniczka II Oddziału Miejskiego w Szczecinie

Kwiatkowski Władysław — pracownik Oddziału w Tarnowie

Krzywda Krystyna — pracowniczka Oddziału w Wałbrzychu

Lutyński Stanisław — pracownik I Oddziału Miejskiego we Wrocławiu

Mielczarek Marian — pracownik Oddziału w Gorzowie Wielkopolskim

Ołtarzewska Wanda — pracowniczka Departamentu Zagranicznego

Stroński Jan — pracownik Oddziału Wojewódzkiego w Stalinogrodzie

Świerkowski Zygmunt — pracownik I Oddziału Miejskiego w Poznaniu

Płońska Krystyna — pracowniczka Oddziału Wojewódzkiego w Białymstoku

Ptaszyńska Zofia — pracowniczka Oddziału w Rypinie

Pytel Paweł — pracownik Oddziału w Świeciu

Roszczyk Edward — pracownik Urzędu Rady Ministrów

Tabędzki Tadeusz — pracownik III Oddziału Miejskiego w Olsztynie

Twardowski Eugeniusz — pracownik I Oddziału Miejskiego we Wrocławiu

Wiśniewski Edmund — pracownik V Oddziału Miejskiego w Stalinogrodzie

Wróblewski Jerzy — pracownik Oddziału w Jeleniej Górze

Wasilewski Stanisław — pracownik Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Hurtu Spożywczego w Gliwicach

S.K.